



**Politecnico
di Torino**

Politecnico di Torino

Corso di Laurea Magistrale in Ingegneria Gestionale A.A.

2022/2023

Sessione di Laurea Luglio 2023

Tesi di laurea di II livello

Airbnb e pandemia

Impatto del Covid sulle regioni e sulle diverse tipologie
di accomodamento in Italia

Relatore:

Luigi Buzzacchi

Co – relatore:

Francesco Luigi Milone

Candidato:

Andrea Sclocchi

SOMMARIO

1	INTRODUZIONE	2
2	LA SHARING ECONOMY E IL CASO AIRBNB	4
2.1	ORIGINE E CONCETTO DELLA SHARING ECONOMY	4
2.2	LE PIATTAFORME PEER TO PEER	7
2.3	AIRBNB	10
2.3.1	NASCITA E DIFFUSIONE	10
2.3.2	IL TEMA AIRBNB IN LETTERATURA.....	12
2.3.3	IL CASO IN ITALIA.....	14
3	L'ENTRATA DELLA PANDEMIA	17
3.1	DIFFUSIONE NEL MONDO E IMPATTO SUL TURISMO	17
3.2	DOMANDE E PREVISIONI IN MERITO AD AIRBNB	20
3.3	IL CASO DELLE DIVERSE TIPOLOGIE DI ACCOMODAMENTO	23
4	DATI E METODOLOGIA DI RICERCA	26
5	ANALISI DESCRITTIVA	28
5.1	ANALISI REGIONALE	28
5.1.1	IL PERIODO PRE-PANDEMIA	32
5.1.2	L'ENTRATA DELLA PANDEMIA	37
5.1.3	REAZIONE POST PANDEMIA	49
5.1.4	PRE PANDEMIA E POST PANDEMIA: CONFRONTO E RISULTATI	53
5.2	ANALISI SULLE DIVERSE TIPOLOGIE DI ACCOMODAMENTO	57
5.2.1	IL PERIODO PRE-PANDEMIA	58
5.2.2	L'ENTRATA DELLA PANDEMIA	63
5.2.3	REAZIONE POST PANDEMIA	72
5.2.4	PRE PANDEMIA E POST PANDEMIA: CONFRONTO E RISULTATI	75
6	CONCLUSIONI	79
7	BIBLIOGRAFIA	81
8	ELENCO DELLE FIGURE	84
9	ELENCO DELLE TABELLE.....	86

1 INTRODUZIONE

Nel corso degli ultimi anni il tema della sharing economy e delle piattaforme peer to peer è stato un argomento molto discusso in letteratura. Una delle più importanti e famose realtà in questo ambito è sicuramente Airbnb, servizio di sharing rooms che ha rivoluzionato e impattato fortemente il settore dell'ospitalità, divenendo un'alternativa spesso preferita al settore alberghiero e all'ospitalità tradizionale.

Diversi studi hanno indagato i punti di forza e le condizioni che hanno portato Airbnb a diffondersi e a crescere costantemente negli ultimi anni. Nel 2020, tuttavia, la stabile crescita della piattaforma si scontra con la pandemia SARS-Cov-2, caratterizzata da elevata trasmissibilità e un tasso di letalità che aumenta con l'avanzare dell'età della persona. Al fine di contenere il virus e limitare la pressione sanitaria, tutti i Paesi colpiti dalla pandemia sono stati costretti ad imporre regole e restrizioni più o meno stringenti. Gli spostamenti e i contatti fisici estremamente ridotti hanno condizionato negativamente tutti i settori, ed in particolare quello turistico è risultato inevitabilmente uno dei maggiormente impattati. In un periodo così delicato e destabilizzante, la letteratura inerente alla sharing economy e a Airbnb ha introdotto una nuova serie di domande, con lo scopo di comprendere come la pandemia avrebbe condizionato il futuro della piattaforma.

Focalizzando l'attenzione sul territorio italiano negli anni che intercorrono tra il periodo pre-pandemico a quello post pandemico, il presente elaborato nasce con l'obiettivo di rispondere ad alcune delle domande emerse recentemente in ambito letterario. A tal proposito, il seguente studio analizza in primis come le performance di Airbnb si siano evolute nel corso degli ultimi cinque anni tra le varie regioni, tenendo conto delle diverse restrizioni a cui le stesse sono state sottoposte. In secondo luogo, viene analizzato il trend degli indicatori presi in

esame suddividendo le property per le diverse tipologie di accomodamento, evidenziando come la condivisione degli spazi abbia influito sull'andamento delle performance in un periodo di forte instabilità.

2 LA SHARING ECONOMY E IL CASO AIRNB

2.1 ORIGINE E CONCETTO DELLA SHARING ECONOMY

Chiamata originariamente “consumo collaborativo”, il termine “Sharing Economy” (SE) si diffonde ufficialmente nel 2008 negli Stati Uniti. Le condizioni che permettono alla SE di emergere sono sostanzialmente due: la possibilità tecnologica e la necessità economica. La possibilità tecnologica deriva dal progresso delle piattaforme e delle applicazioni; grazie ad algoritmi più efficienti e veloci, le app riescono a fornire dati in tempo reale e introducono interessanti novità come i metodi di pagamento veloci e i dati reputazionali. La necessità economica deriva invece dalla forte recessione economica di tale periodo storico, la quale mise a dura prova milioni di persone. (Schor, 2019)

È lecito chiedersi quali siano le motivazioni che portano le persone a condividere un bene. L'essere umano condivide principalmente per due ragioni: la ragione funzionale, come ad esempio la sopravvivenza, la ragione “altruistica”, intesa come un gesto di gentilezza verso gli altri. (Belk, 2010). Si distinguono inoltre due forme di condivisione, chiamate rispettivamente sharing-in e sharing-out. La prima identifica la condivisione “tradizionale” che avviene in famiglia o all'interno della propria cerchia sociale; l'altra invece è la condivisione che avviene con gli estranei. Vi sono pertanto due gradi di intimità diversi tra i soggetti coinvolti nell'atto di condivisione. (Belk, 2010). Considerando questa riflessione, nella SE vi è una chiara motivazione funzionale alla base della condivisione.

Il concetto su cui si basa la Sharing Economy è che vi è un considerevole eccesso di capacità negli asset posseduti dai rispettivi proprietari, in particolare stanze, case e molti altri beni durevoli. Il principale valore della SE è pertanto prendere risorse sottoutilizzate e renderle accessibili alla comunità, portando ad una minore necessità di proprietà di tali risorse. (Stephany, 2015). Facendo leva su questa considerazione, nasce l'idea di creare un nuovo mercato dove è possibile

monetizzare l'affitto dei propri beni nei confronti di altre persone, così da ricavarne un beneficio reciproco: colui che affitta il bene ha la possibilità di ottenere un ritorno economico su un oggetto inutilizzato, mentre chi prende in affitto paga meno rispetto un negozio ordinario.

Nel corso degli anni ci sono stati una serie di studi che hanno analizzato gli impatti della SE sull'economia, sulla società e sulla sostenibilità, evidenziandone aspetti positivi e negativi.

Dal punto di vista della sostenibilità, ad esempio, una conseguenza evidente della condivisione delle risorse è una maggiore efficienza nei consumi. Attraverso la condivisione, l'utilizzo di una risorsa aumenta per soddisfare una maggiore domanda, il che si traduce in un effetto di ottimizzazione (Pouri, 2021). L'effetto di ottimizzazione della condivisione si basa sul miglioramento dell'efficienza nel corso della vita di una risorsa, dove tale efficienza è definita come "il numero totale di unità funzionali fornite durante la vita utile di una risorsa tecnica" (Pouri e Hilty, 2020).

Per quanto concerne l'impatto sulla società, alcuni studi hanno analizzato il fenomeno della SE considerando un diverso livello di urbanizzazione e regolamentazione politica. La condivisione nelle città è promettente grazie all'alta densità e all'alto reddito della popolazione, che generano livelli elevati di consumo e una grande quantità di beni sottoutilizzati. (Mont et al., 2020). Altrettanto rilevante è il ruolo della politica e della regolamentazione nel consentire o limitare l'economia della condivisione, nonché il tipo di accordi di governance che garantiscono la sostenibilità socioeconomica e ambientale della SE nelle città. Difatti la governance urbana della Sharing Economy sta diventando sempre più importante poiché, se ben gestita, porta la SE ad avere un impatto trasformativo sulle città e sulla loro prosperità economica, vitalità sociale e qualità ambientale (WEF, 2017).

Infine, gli studi mirati ad analizzare gli impatti economici della Sharing Economy prendono come riferimento il giro d'affari generato dalle piattaforme peer to peer, argomento discusso nel prossimo capitolo.

2.2 LE PIATTAFORME PEER TO PEER

La diffusione di internet nel corso degli anni 90' è stata senza ombra di dubbio una delle innovazioni più disruptive in assoluto. Molti servizi e abitudini che prima erano disponibili solo fisicamente diventano usufruibili direttamente online attraverso un device e una connessione internet. È proprio in questo contesto che si inquadra la nascita delle prime piattaforme "peer to peer", dove il termine "peer" indica uno dei due utenti coinvolti nella transazione. Questo termine viene coniato per la prima volta da Michel Bauwens, teorico, scrittore e ricercatore belga, che successivamente ha dato vita alla stessa "Foundation for Peer-to-Peer". La Peer-to-Peer Economy è un modello decentralizzato dove gli individui interagiscono per comprare o vendere beni e servizi direttamente l'uno con l'altro, senza necessaria intermediazione di un soggetto esterno (Bauwens, 2016). Da questa definizione è immediato l'accostamento tra piattaforme p2p e sharing economy.

Tra i primissimi casi di successo in questo settore vi è Ebay (1995), piattaforma di compra-vendita grazie alla quale gli utenti possono interagire liberamente tra loro vendendo e acquistando articoli in qualsiasi condizione e a qualsiasi prezzo. Considerato il primo grande mercato peer to peer, Ebay ha avuto un impatto importante nel diffondere il concetto degli acquisti online, pratica fino a quel momento sconosciuta e spesso ritenuta poco affidabile.

L'inevitabile scetticismo nei confronti di queste piattaforme è stato attenuato nel giro di pochi anni grazie alla contemporanea nascita di altri colossi che, nonostante non fossero platform p2p, hanno giocato un ruolo cruciale nella diffusione della cultura degli acquisti online. Tra i principali di quel periodo vi sono indubbiamente Amazon e PayPal.

Il primo, ad oggi considerato senza dubbio il più grande e importante e-commerce al mondo, nasce inizialmente come una libreria online per poi ampliarsi ed espandersi velocemente nel corso degli anni. PayPal invece, è stato

fondamentale per costruire un sentimento di fiducia verso i pagamenti online: le sue politiche di rimborso e le garanzie date ai clienti sono state in grado di convincere anche gli acquirenti più diffidenti della sicurezza di questa nuova tipologia di pagamenti.

La diffusione delle piattaforme collocate nel mondo della Sharing Economy trova ampio spazio nel primo decennio degli anni 2000, grazie alle condizioni tecnologiche ed economiche favorevoli citate in precedenza.

Le nuove realtà all'interno della SE sono emerse come una valida alternativa per soddisfare una vasta gamma di bisogni dei clienti. Tra le più importanti inerenti al *servizio di alloggio* vi sono Airbnb, HomeAway, XiaoZhu e Onefinestay, utilizzate sia dai viaggiatori più attenti al budget come studenti e famiglie, che da viaggiatori più dispendiosi. Un'altra categoria di piattaforme molto diffusa è quella legata al *carsharing*, come Uber, Lyft, Didi, BlaBlacCar, Grab e Ola: oltre ad essere una grande alternativa ai mezzi di trasporto ordinari, essi hanno dato il via anche al *ride-sharing*, dove la condivisione abbraccia mezzi più semplici quali bici e monopattini. Ulteriori realtà interessanti sono inerenti ad ambiti completamente diversi come EatWith e MealSharing, legate al *settore della cucina* e che offrono l'opportunità di provare cibo fatto in casa; RentMyWardrobe e DesignerShare invece, si legano al settore della moda e facilitano la condivisione del proprio guardaroba con altri utenti. Infine, negli ultimi anni si stanno diffondendo le platform p2p lending, piattaforme dove privati o aziende possono chiedere dei prestiti in denaro. Questa forma di finanziamento alternativo nasce dal progresso tecnologico all'interno del settore finanziario, in concomitanza con una maggior sfiducia nei confronti dei tradizionali fornitori di servizi finanziari. Nonostante l'alto livello di innovazione, queste nuove piattaforme non sono esenti da problemi. A tal proposito vengono identificate sei problematiche comuni nel lending P2P, nello specifico: asimmetria informativa, determinazione dei punteggi del mutuatario, azzardo morale,

decisioni di investimento, regolamenti e politiche e fattibilità della piattaforma di prestito P2P. (Suryono et al., 2019)

Tutti servizi illustrati, in precedenza, erano forniti principalmente da aziende affermate nell'industria tradizionale come hotel, compagnie di taxi, ristoranti, attività di noleggio di abiti e banche.

Diversi studi stanno evidenziando come la sharing economy e i modelli di business delle piattaforme p2p stiano provocando un significativo cambiamento degli ecosistemi, dei mercati e dei modelli di consumo (Wirtz, 2019). Oltre a soddisfare svariati bisogni dei clienti, vi sono altri fattori che hanno contribuito notevolmente a diffondere e a decretare il successo delle piattaforme legate alla SE. Uno tra questi è il *sistema di rating* basato sulle recensioni, componente fondamentale per creare fiducia all'interno di Airbnb; le review consentono a host e ospiti di scambiarsi un feedback e ciò aiuta la community a prendere decisioni avendo la consapevolezza di cosa aspettarsi nel momento stesso in cui si programma un viaggio. (Airbnb, 2023). Ulteriore punto di forza è il cosiddetto *network effects*, ovvero quei meccanismi che si creano quando più persone utilizzano la medesima rete e, grazie all'intensificarsi delle loro relazioni, permettono alla rete stessa di accrescere di valore, sia per gli utenti esistenti che per quelli nuovi. (Fondazione Unipolis, 2015).

Un ultimo aspetto da tenere in considerazione è sicuramente il costo che la piattaforma ha per gli utenti coinvolti nella transazione. Nonostante le piattaforme nella SE assumano il ruolo di intermediari, esse possiedono delle commissioni da pagare molto basse rispetto al servizio che offrono agli utenti.

2.3 AIRBNB

2.3.1 NASCITA E DIFFUSIONE

Nel 2007 durante il meeting dell'Industrial Designer Society of America a San Francisco gli hotel registravano il tutto esaurito. Fu in quel momento che ai due designer ventisetenni Brian Chesky e Joe Gebbia venne una brillante idea: affittare parte del proprio appartamento a coloro che erano in cerca di alloggio. Avendo a disposizione un materasso gonfiabile e non un vero e proprio letto, decisero di chiamare il servizio "airbedandbreakfast.com" e crearono una semplice pagina web in WordPress inserendo il link nei siti di alcuni blogger locali. La formula pernottamento con prima colazione ebbe fin da subito un riscontro positivo, ottenendo le prime prenotazioni da parte di tre clienti. Rendendosi conto della potenzialità del servizio, i due giovani ingaggiarono Nathan Blecharczyk, programmatore laureato ad Harvard incaricato di sviluppare sito e relativa applicazione della piattaforma.

Inizialmente, gli affari non andarono particolarmente bene, tanto che otto diversi business angels decisero di non investire nella start-up, poco convinti delle sue potenzialità economiche. Ritrovandosi a corto di liquidità, i fondatori decisero di finanziarsi e al tempo stesso sponsorizzarsi durante la campagna elettorale di Obama, attraverso la vendita di simpatici cereali ispirati al futuro presidente degli Stati Uniti e al suo rivale McCain. La raccolta fu particolarmente proficua generando circa 30000\$, e finalmente nel 2009 iniziano ad entrare nel progetto diversi investitori. Nel corso dello stesso anno viene presa una scelta strategica importante, con l'abbreviazione del nome da "Airbedandbreakfast" al più semplice "Airbnb". La crescita nel corso dei successivi due anni è incredibile, grazie soprattutto all'evoluzione della piattaforma riguardo alcuni aspetti peculiari, come il miglioramento della qualità delle foto e l'inserimento di suggerimenti per gli host. Il servizio risente fortemente delle economie di rete, e man mano che nuovi host si aggiungono, si crea un effetto domino sugli altri

utenti che hanno a loro volta maggior possibilità di scelta, trovando di conseguenza la piattaforma più interessante. In soli 2 anni Airbnb entra in ben 89 Paesi in tutto il mondo, raggiungendo il milione di notti prenotate.

Per comprendere meglio l'entità della crescita in soli dieci anni, basti pensare che Airbnb ha avuto 140.000 arrivi di ospiti nel 2010; 800.000 nel 2011; tre milioni nel 2012; sei milioni nel 2013; 16 milioni nel 2014; 40 milioni nel 2015; 80 milioni nel 2016; circa 115 milioni nel 2017; e circa 164 milioni nel 2018 (Molla, 2017; Team, 2018) Nel 2014 ci fu un'ulteriore scelta strategica molto importante dal punto di vista dell'immagine, i fondatori decisero infatti di cambiare il proprio logo con uno più significativo, il cosiddetto "Belo" (Figura 1).



Figura 1 Rinnovamento logo Airbnb (Fonte: rundesign.it)

Il nuovo logo nasce dall'unione di quattro differenti simboli rappresentanti rispettivamente: persone, luoghi, amore e airbnb. Il messaggio che Airbnb vuole trasmettere è quello di una piattaforma "etica" e inclusiva, che permetta a tutti di scoprire nuovi luoghi grazie all'affiatamento di una community che condivide il proprio spazio. A differenza del servizio di pernottamento tradizionale, Airbnb riesce a ridurre notevolmente la distanza tra chi soggiorna e chi mette a disposizione la propria stanza/appartamento. Questa caratteristica è senza dubbio uno dei punti di forza che hanno permesso alla piattaforma di avere un successo così rapido e consistente.

Al giorno d'oggi i numeri di Airbnb sono straordinari: i KPI più rilevanti mostrano un business robusto e diffuso in tutto il mondo (Figura 2).



Figura 2 KPI aggiornati a fine 2022 di Airbnb (Fonte: Airbnb.it)

2.3.2 IL TEMA AIRBNB IN LETTERATURA

Dalla nascita ai giorni odierni, le piattaforme peer to peer e la sharing economy sono stati un caso studio molto discusso all'interno del dibattito letterario. Sebbene Airbnb sia tutt'altro che l'unica azienda dedicata agli affitti a breve termine peer-to-peer, grazie alle sue immense dimensioni e dei suoi significanti impatti economici e sociali, la maggior parte concorderebbe sul fatto che Airbnb sia l'azienda più importante del suo genere e per questo sia diventata un manifesto della cosiddetta "economia della condivisione". Di conseguenza, è proprio per questo che la ricerca accademica sugli affitti a breve termine peer-to-peer ha spesso guardato esplicitamente ad Airbnb (Guttentag, 2019).

Tra le prime domande che gli studiosi si sono posti è chiedersi perché le persone scelgano proprio questa piattaforma per pernottare. Una prima risposta a questa domanda viene data da Guttentag nel 2015, affermando che anche se Airbnb potrebbe sottoperformare rispetto agli hotel quando si considerano gli attributi prestazionali primari del settore tradizionale (ad es. Qualità del servizio e sicurezza), esso offre una proposta di valore alternativa incentrata sul risparmio sui costi, sui servizi domestici e su un'esperienza locale più autentica.

Diversi studi hanno evidenziato come fossero i motivi pratici le motivazioni più rilevanti che spingono gli ospiti a scegliere Airbnb, ovvero prezzo e posizione (Sthapit, 2018). Altri studi come le interviste portate avanti da Guttentag nel 2018 hanno rivelato come non fossero importanti solo i motivi pratici, ma anche quelli esperienziali (ad esempio interazione sociale, autenticità e novità).

In letteratura sono stati condotti ulteriori analisi in merito ad Airbnb, inerenti ad esempio alle scelte che spingono le persone a diventare host o all'impatto della piattaforma sull'industria alberghiera. Riguardo quest'ultimo tema, diverse ricerche hanno trovato effettiva correlazione tra crescita di Airbnb e impatto negativo sul settore dell'ospitalità tradizionale. Ad esempio, analizzando gli hotel di New York City, McGowan nel 2018 ha scoperto che la crescita di Airbnb aveva esercitato effetti piccoli, ma statisticamente significativi, su entrate, occupazione e tariffe degli hotel. In relazione a questo tema un interessante studio a livello micro è stato condotto da Guttentag e Smith nel 2017, in cui hanno interrogato alcuni ospiti su cosa avrebbero fatto se Airbnb e altre piattaforme simili non fossero esistite. Gli autori hanno rilevato che quasi i due terzi avrebbero utilizzato un hotel, preferibilmente di fascia media. Inoltre, oltre il 25% degli intervistati ha indicato che avrebbe utilizzato un ostello o un bed and breakfast, e meno del 6% ha affermato che sarebbe rimasto con amici/familiari e non avrebbe effettuato il viaggio.

Studi più recenti hanno invece toccato tematiche completamente nuove, come l'applicazione dei modelli gravitazionali per la stima della domanda. A tal proposito Nadal nel 2022 ha raccolto all'interno della sua indagine ben 143 documenti, al fine di dare una panoramica più completa sugli sviluppi di questo tema. Tra i vari articoli vi è quello di Santana-Gallego e Paniagua eseguito nel 2022, nel quale autori modificano il modello gravitazionale della migrazione di Anderson per spiegare il turismo bilaterale; secondo questo modello, i turisti stranieri ricevono un reddito da svago, in termini di soddisfazione di viaggio,

quando visitano un paese di destinazione. Inoltre, i turisti pagano anche un costo per viaggiare, che può essere modellato come un costo da iceberg. In questa versione modificata, i turisti massimizzano la loro utilità scegliendo di viaggiare tra più destinazioni, compresi i viaggi nazionali.

Dopo aver illustrato brevemente i molteplici studi affrontati sul tema Airbnb in ambito letterario, di seguito si esploreranno più nel dettaglio gli argomenti da cui il presente lavoro trae spunto per rispondere ad alcune domande sorte durante il periodo instabile e inaspettato causato dal Covid-19.

2.3.3 IL CASO IN ITALIA

L'enorme patrimonio culturale e la bellezza paesaggistica hanno reso l'Italia una delle mete più apprezzate in assoluto dove soggiornare. Per dare una panoramica riguardo i numeri inerenti al settore turistico, i dati forniti dall'ISTAT riportano che, nel 2019, gli arrivi negli esercizi ricettivi italiani (alberghieri ed extra-alberghieri) sono stati 131,3 milioni, di cui 65 milioni relativi a residenti all'estero (49,5%) e 66,3 milioni da parte di residenti in Italia (50,5%). Inoltre, sono state registrate in totale 436,7 milioni di presenze, equivalenti alla somma di 220,6 milioni di presenze dei residenti all'estero (50,5%) e di 216 milioni di presenze dei residenti in Italia (49,5%). Alla luce di questi dati è facile comprendere perché la piattaforma Airbnb ha trovato nell'Italia un Paese perfetto dove poter proseguire la sua crescita.

Il primo obiettivo che l'elaborato si pone è quello di analizzare, attraverso alcuni rilevanti KPI, le performance di Airbnb all'interno del contesto italiano su scala regionale, dal periodo antecedente a quello successivo alla pandemia SARS-Cov-2. Fino a qualche anno fa la letteratura non era particolarmente fornita di casi studio che coinvolgessero la penisola italiana. Come afferma Guttentag nel 2019 all'interno del suo studio dove prende in esame ben 132 differenti articoli su Airbnb, a livello geografico il 40,2% degli studi ha raccolto i propri dati negli Stati

Uniti/Canada, il 29,5% in Europa, il 13,4% in Asia, il 7,1% in Australia/Nuova Zelanda, l'1,8% in Africa, l'1,8% nei Caraibi/America Latina e il 13,4% nel mondo intero.

Tra gli articoli che hanno focalizzato l'attenzione sul tema Airbnb nel territorio vi è "Italy is in the air" di Buzzacchi, Governa, Iacovone Milone nel 2020. Lo scopo dell'elaborato è stato quello di colmare il "gap scalare" delle ricerche sulla piattaforma, andando a descrivere criticamente il sottostante mismatch tra l'equipotenzialità e la selettività spaziale degli immobili e dei ricavi sia nelle aree urbane che nelle destinazioni turistiche.

Per comprendere meglio l'entità del fenomeno di Airbnb in Italia nel periodo pre-pandemico basti pensare che: nel 2018 sono stati offerti su Airbnb oltre 615 mila immobili, corrispondenti a poco meno di 2,65 milioni di posti letto. Sempre nello stesso anno, i ricavi registrano un incremento del 35,8% rispetto al 2017. Per fare un confronto con il settore alberghiero, nel periodo 2017-2018 in Italia si contavano poco più di 32 mila alberghi, corrispondenti a poco più di 2,2 milioni di posti letto (Buzzacchi et al., 2020).

Tra gli altri studi correlati al territorio italiano c'è quello condotto da Giulia Contu nel 2019, dove si indaga l'entità dell'impatto del fenomeno Airbnb sugli indicatori del turismo in generale e, in particolare, sugli indicatori del turismo sostenibile (STI). Dai risultati si evidenzia come la presenza degli ospiti Airbnb in Italia sia tutt'altro che trascurabile, e ad essa è associato un rilevante l'impatto sulla sostenibilità economica, sociale e ambientale del Paese.

Altre ricerche hanno circoscritto le analisi su territori più specifici, come quella condotta da Sara Belotti nel 2019 che prende come riferimento la zona limitrofa al Lago d'Iseo nel Nord Italia. In questo caso lo studio vuol far luce sul fenomeno dell'affitto di case e appartamenti con una gestione non imprenditoriale: nonostante vi sia la presenza di grossi vuoti normativi spesso causa di dibattito tra gli attori che operano nel settore turistico, lo studio evidenzia come Airbnb in

questo caso sia un'occasione per la rigenerazione territoriale di strutture con poche presenze alberghiere.

Spostando l'attenzione agli ultimi due anni, non sono stati condotti nuovi studi volti ad analizzare l'evoluzione economica di Airbnb all'interno del panorama italiano. Riflessioni al riguardo risultano particolarmente interessanti quando nel periodo temporale preso in considerazione vi sono eventi straordinari, come la pandemia da SARS-Cov 2, volti a sconvolgere inevitabilmente i naturali equilibri sociali ed economici.

3 L'ENTRATA DELLA PANDEMIA

3.1 DIFFUSIONE NEL MONDO E IMPATTO SUL TURISMO

È il 31 dicembre quando a Wuhan, in Cina, le autorità sanitarie osservano circa 41 casi di persone con un'insolita polmonite. Dieci giorni dopo l'OMS divulga la notizia che l'agente patogeno dietro questi casi sembra essere un nuovo ceppo di coronavirus ed il 30 Gennaio, constatata l'enorme contagiosità del virus, la stessa OMS dichiara lo stato di emergenza globale. Da lì in avanti la pandemia si diffonderà a macchia d'olio, colpendo in primis l'Italia e l'Europa, per poi diffondersi negli Stati Uniti e in ogni altra parte del globo.

Le conseguenze del virus sono disastrose sotto tutti i punti di vista: il distanziamento sociale e le restrizioni volte a ridurre il numero di contagi impattano negativamente sia sulla salute mentale delle persone, sia su molteplici settori di ogni Paese coinvolto.

Catene di approvvigionamento interrotte, attività chiuse, licenziamenti e domanda fortemente ridotta sono tra le principali cause che hanno devastato l'economia internazionale (Pantano et al., 2020).

Tra i vari settori, quello dell'ospitalità è stato uno dei più colpiti dalla crisi.

A differenza di ciò che si potrebbe pensare, nel turismo gli shock sono eventi regolari. Molte mete turistiche, infatti, sono interessate da eventi come cicloni, incendi boschivi, terremoti, attacchi terroristici, e pertanto hanno sviluppato negli anni strategie di mitigazione del rischio e resilienza (Jiang, 2019). Tuttavia, lo shock indotto da Covid 19 è diverso in tre modi critici e per questo va considerato un super-shock. In primo luogo, vi è la crisi legata al calo dei viaggi globali a causa delle restrizioni introdotte dalla distanza sociale. In secondo luogo, vi è lo shock economico che risulta estremamente drammatico, con riduzioni della crescita economica doppie rispetto a quelle causate da shock regolari. In terzo

luogo, questa tipologia di crisi ha il potenziale per innescare cambiamenti strutturali in interi settori dell'industria. (Dolnic e Zare, 2020).

Per capire l'entità dei danni economici e sociali generati dalla pandemia, basti pensare che oltre 100 milioni di posti di lavori diretti nel turismo sono stati messi a rischio, mentre i viaggi internazionali sono crollati del 72% nel 2020, con un calo di 1,1 miliardi di turisti internazionali in tutto il mondo (visitatori notturni), riportando il numero di viaggiatori ai livelli di 30 anni fa. (UNWTO, 2023). (Figura 3).

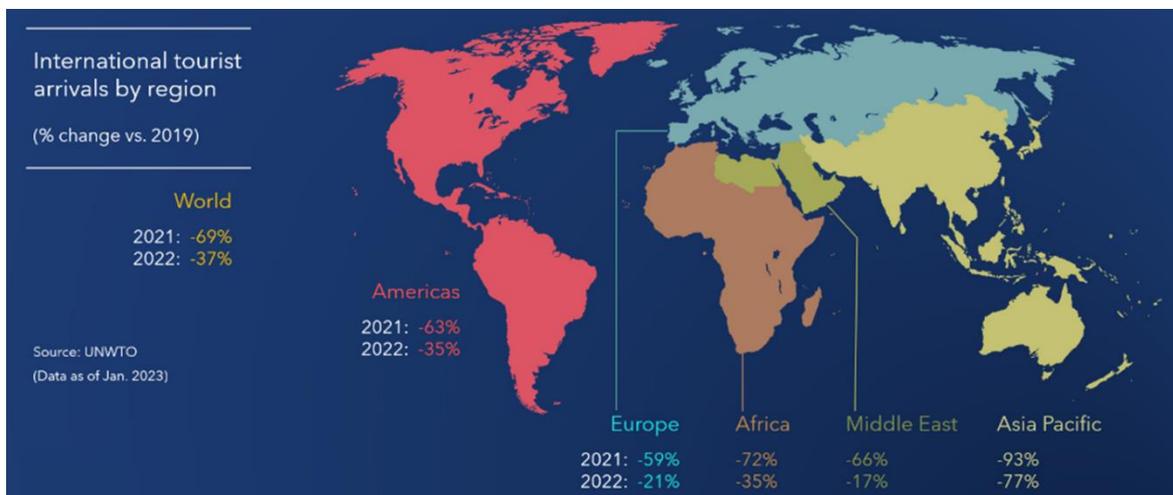


Figura 3 Variazione percentuale degli arrivi Internazionali divisi per Paese (Fonte: UNWTO)

Prendendo in considerazione il settore dell'ospitalità tradizionale negli Stati Uniti nella prima settimana di marzo 2020, i ricavi del settore alberghiero per camera disponibile sono diminuiti dell'11,6% (Durabin, 2020). A gennaio 2020 i tassi di occupazione degli hotel in Cina crollano dell'89%, mentre in Germania precipitano del 36% dopo appena due mesi (Durabin, 2020). In tutto il mondo, molti fornitori del settore alberghiero hanno dovuto licenziare i dipendenti, prendere in prestito fondi precauzionale, cercare aiuti governativi o sospendere temporaneamente le operazioni (Nicola et al., 2020).

La situazione drammatica portata dalla pandemia lascia spazio, ad oggi, ad una visione più rosea del futuro.

Per quanto concerne il turismo internazionale già nel 2021 l'Europa e le Americhe hanno registrato risultati incoraggianti rispetto al 2020 (con il +19% e +17% rispettivamente), ma entrambe inferiori del 63% rispetto ai livelli pre-pandemia. Quest'anno invece, gli arrivi di turisti internazionali potrebbero raggiungere dall'80% al 95% dei livelli relativi al 2019. (UNWTO, 2023).

Per quanto riguarda l'Italia invece, già nel 2021 è stata registrata una forte ripresa, con una crescita del 58,5% del contributo del settore all'economia nazionale. (WTTC, 2022). Sempre secondo il WTTC, il 2023 dovrebbe essere l'anno in cui il turismo italiano riuscirà a raggiungere i livelli pre-pandemici, con un contributo del settore al PIL che potrebbe raggiungere più di 194 miliardi di euro. Nonostante i dati lascino presagire un ottimo rimbalzo del settore turistico territoriale, è lecito chiedersi se una ripresa altrettanto forte avverrà anche per la piattaforma Airbnb

3.2 DOMANDE E PREVISIONI IN MERITO AD AIRBNB

Dopo aver riportato una panoramica generale su quelli che sono stati gli impatti pandemici sul settore turistico, è necessario evidenziare più nello specifico gli effetti che ci sono stati su Airbnb. Per provare a contrastare la crisi pandemica, la piattaforma è corsa ai ripari mettendo in atto varie misure. Uno dei primi interventi è stato introdurre nuovi protocolli di sicurezza per le proprietà, come ad esempio un tempo di attesa minimo di 24 ore tra una prenotazione e l'altra, e l'uso di prodotti per la pulizia specifici al fine di eliminare possibili tracce di coronavirus (Legno, 2020). Nonostante tutto, le prime conseguenze sono state disastrose, con Airbnb costretta a licenziare il 25% del suo personale osservando il suo valore deprezzarsi da \$ 31 miliardi nel marzo 2020 a \$ 18 miliardi nel maggio 2020 (Evans, 2020).

La forte preoccupazione durante questo periodo di crisi ha inevitabilmente generato in letteratura diverse domande su quale fosse il futuro delle piattaforme di condivisione degli alloggi e in particolare di Airbnb.

Una delle prime analisi a tal proposito è condotta da Famaki nel 2020, che giunge a tre conclusioni: in primo luogo gli effetti della pandemia nei confronti di Airbnb sono equiparabili a quelli del settore dell'ospitalità tradizionale. In secondo luogo, nonostante la gravità della situazione, la maggior parte degli host esaminati ha preferito continuare comunque ad affittare le proprie property attraverso Airbnb con la speranza di un futuro più roseo; alcuni di essi, tuttavia, sono tornati ad affittare l'immobile sul lungo periodo, scoraggiati dal poco sostegno ricevuto dalla piattaforma. Infine, come terza conclusione, sono stati suddivisi gli host in cinque categorie diverse, dal più ottimista al più pessimista, sulla base delle risposte ricevute riguardo il futuro della loro attività legata ad Airbnb (Figura 4).

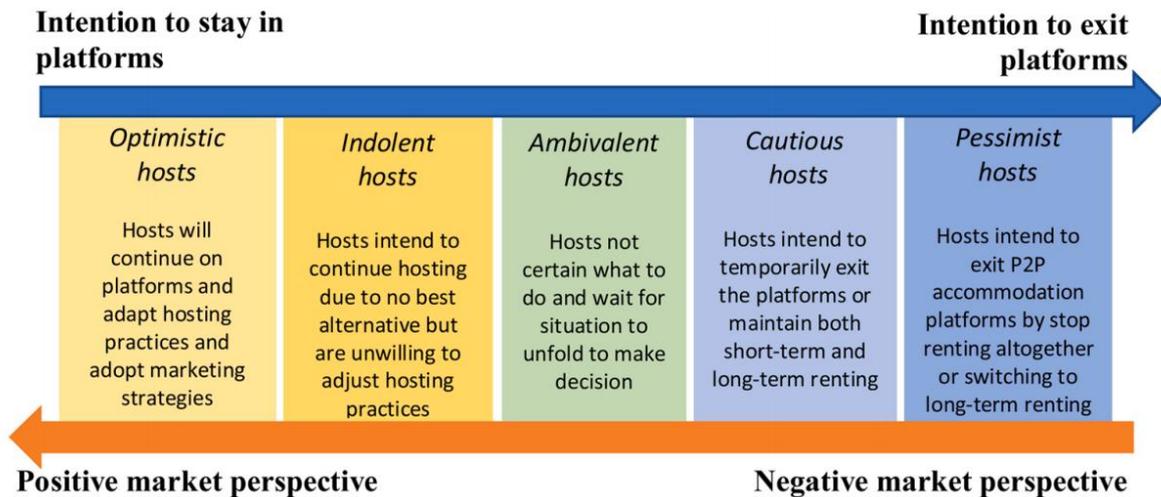


Figura 4 Suddivisione degli Host basata sul livello di ottimismo (Fonte: *Impacts of Covid-19 on peer-to-peer accommodation platforms: Host perceptions and responses*)

Un'altra tematica affrontata è quella dello studio condotto da Dolnicar e Zare nel 2020, che si focalizza sul futuro degli host capitalisti rispetto a quelli che svolgono l'attività saltuariamente e sulle prospettive della domanda dopo la pandemia. Da tale analisi si è giunti alla conclusione che gli host capitalisti diminuiranno fortemente in favore degli host non capitalisti, poiché i primi non riusciranno a sostenere il peso dei costi durante un periodo in cui non potranno affittare liberamente il proprio immobile. La domanda invece tornerà a crescere post pandemia, ma non tornerà ai livelli precedenti al covid.

Partendo da quest'ultima evidenza, il presente elaborato vuole analizzare la situazione odierna e passata nel contesto italiano per comprendere se quanto ipotizzato negli studi precedenti trovi o meno conferma sulla base dei dati più recenti. Una sola analisi su scala nazionale potrebbe tuttavia non essere esaustiva a definire quale sia stato l'impatto del Covid-19 sulle performance di Airbnb. Sul territorio italiano, infatti, le diverse regioni sono state coinvolte dalla pandemia con una severità eterogenea, giustificata da ragioni geografiche e sociali differenti. A valle di questa considerazione, l'analisi svolta è stata effettuata suddividendo le regioni in base alle diverse restrizioni ricevute nel

corso degli anni 2020/2021, così da verificare se vi sia un'effettiva correlazione tra severità della restrizione e abbassamento degli indicatori di performance.

3.3 IL CASO DELLE DIVERSE TIPOLOGIE DI ACCOMODAMENTO

Tra le caratteristiche che hanno reso particolarmente interessante il caso di Airbnb in letteratura, vi sono indubbiamente numerose variabili che è possibile analizzare. La questione di quali attributi determinino le scelte dei viaggiatori, ad esempio, è stata ampiamente studiata per il settore alberghiero, esaminando fattori come "pulizia, posizione, reputazione, prezzo, valore, qualità del servizio (e.g., cordialità e disponibilità del personale), comfort della camera e sicurezza" (Guttentag et al., 2018).

Tali studi sono proseguiti e sono stati rivolti alle nuove piattaforme dedicate all'ospitalità come Airbnb. In particolare, la ricerca ha scoperto che gli attributi esperienziali, come l'autenticità e le relazioni interpersonali, piuttosto che gli attributi pratici, sembrano avere più importanza per gli ospiti (Guttentag et al., 2018; McIntosh & Siggs, 2005; Stringer, 1981). Una ricerca condotta da Dolnicar nel 2019 sostiene che "una caratteristica unica degli alloggi peer to-peer è l'ampia gamma di diversi tipi di spazi offerti e, talvolta, la relazione umana risulta essere un bene primario ancor di più di una casa. Sulla base di queste considerazioni, è interessante analizzare gli studi che hanno focalizzato l'attenzione sulle diverse tipologie di accomodamento che gli utenti scelgono. Airbnb, infatti, permette di poter scegliere quattro tipologie diverse di immobili, anche in base alla propensione che gli ospiti hanno di condividere o meno spazi in comune.

Le possibilità di scelta variano tra:

- Appartamento completo
- Stanza di hotel
- Stanza privata
- Stanza condivisa

Uno degli studi condotti al riguardo è quello affrontato da Lutz e Newlands (2018) che, riconoscendo la potenziale eterogeneità degli ospiti, ha esplorato la scelta

dell'intera casa rispetto all'affitto di spazi condivisi. Attraverso un sondaggio tra gli utenti di Airbnb, gli autori hanno scoperto che gli affittuari di case intere tendevano ad avere redditi e istruzione più elevati, viaggiavano più spesso con un partner/coniuge e si sentivano meno a loro agio con l'interazione sociale. Al contrario, gli ospiti che alloggiavano in spazi condivisi avevano maggiori probabilità di essere uomini, di avere un reddito inferiore, di viaggiare da soli o in un gruppo numeroso ed erano molto aperti all'interazione sociale.

Se si considera la situazione italiana due anni prima della pandemia in merito alla suddivisione delle tipologie di alloggi, nel 2018 gli appartamenti costituiscono il 75,1% del totale degli immobili, con l'87,6% del fatturato; le stanze private il 24,1%, con il 12,3% del fatturato e le stanze condivise lo 0,8% con solo lo 0,1% del fatturato. (Buzzacchi et al, 2020). Considerando come riferimento gennaio 2020 invece, il numero degli immobili totali che sono stati attivi almeno un giorno ammonta a 407984 unità, con gli appartamenti che costituiscono il 75,3%, le stanze private il 22,1%, gli hotel il 2,1% e le stanze condivise lo 0,5%.

Tuttavia, come anticipato, la pandemia di COVID-19 ha cambiato lo status quo del settore, imponendo nuove dinamiche riguardanti le strutture ricettive, da un lato, e le scelte, i bisogni, le necessità e gli usi dei viaggiatori, dall'altro (Gössling, Scott & Hall, 2020). Sorge a questo punto lecito domandarsi se il COVID-19 abbia influenzato le motivazioni e le preferenze degli ospiti riguardo la scelta di un alloggio, considerando al tempo stesso il bisogno di distanza sociale/fisica (De Vos, 2020). Uno studio al riguardo è stato condotto nel 2021 da parte di Bresciani, che analizza le scelte degli ospiti in merito alle diverse tipologie di alloggio durante il periodo pandemico. I risultati evidenziano come durante la pandemia i turisti sono più propensi a prenotare appartamenti interi rispetto agli appartamenti condivisi su Airbnb. Inoltre, il documento rileva la necessità della distanza fisica (Pfattheicher, Nockur e Bohm, 2020) che gioca un ruolo chiave nel

ridurre le preoccupazioni per prenotare una stanza d'albergo o un appartamento condiviso.

Prendendo spunto da questi studi, l'ultimo obiettivo del presente elaborato è comprendere ed illustrare come nel periodo post pandemico siano cambiate le performance delle varie tipologie di accomodamento. Se da un lato ci si può aspettare una drastica riduzione di prenotazioni nei confronti di alloggi condivisi durante il periodo pandemico, dall'altro non risulta altrettanto scontata come sia variata tale condizione a seguito della pandemia. Inoltre, il tema degli spazi condivisi è una caratteristica che non riguarda solo le shared rooms, bensì anche le stanze private e le stanze di hoyer che spesso si distinguono dagli appartamenti completi proprio per aver servizi igienici o altri spazi in comune. Per tale motivo, la pandemia potrebbe aver influenzato le performance delle diverse tipologie di accomodamento, più di quanto ci si aspetterebbe.

4 DATI E METODOLOGIA DI RICERCA

Per rispondere alle domande emerse nei precedenti capitoli, il presente elaborato si è avvalso di un dataset ricavato da un'estrazione di informazioni inerenti ad Airbnb relative al territorio italiano. Il database da cui è stata effettuata l'estrazione riporta per ogni singola property tutte le informazioni relative ad ogni singola prenotazione. Entrando nello specifico, per questa ricerca sono state prese in considerazione tutte le properties situate in Italia che sono state disponibili per almeno un giorno del mese, nel periodo di riferimento che va dal 2018 (pre-pandemia) ad inizio 2023 (post pandemia). Distinguendo le proprietà sulla base della tipologia (appartamento completo, stanza di hotel, stanza privata e stanza condivisa), i seguenti indicatori sono stati aggregati a livello mensile per le 20 regioni:

- Numero proprietà attive
- Ricavi
- Numero di giorni prenotati
- Numero di giorni disponibili
- Ricavi per giorno prenotato
- Tasso di occupazione medio
- Ricavi medi al giorno

La prima analisi evidenzia l'evoluzione delle performance all'interno delle regioni italiane. Per questo studio, di rilevante importanza sono stati i dati pubblicati dal Ministero della Salute in merito alla diffusione del virus e alle restrizioni territoriali applicate. Durante la pandemia, infatti, lo Stato è stato costretto a prendere delle misure straordinarie volte a contenere il numero di contagi causati dal virus. Le regioni, tuttavia, non sono state colpite dalla pandemia in maniera omogenea: nonostante tutte abbiano subito gli effetti negativi del covid, alcune zone sono state soggette ad impatti molto più gravi rispetto ad altre. Per considerare

questo fattore, le regioni sono state clusterizzate sulla base delle restrizioni ricevute durante la pandemia, le quali si ipotizza abbiano influenzato i parametri sopracitati relativi alle performance delle property di Airbnb. L'approfondimento dei termini per la clusterizzazione delle regioni è rimandato al capitolo 5. Ad arricchire questa prima parte dello studio, viene riportata un ulteriore panoramica dei KPI su scala nazionale, al fine di avere una visione quanto più completa del contesto italiano.

Infine, l'ultima analisi prende in considerazione le differenti tipologie di accomodamento, tentando di comprendere se la pandemia e le restrizioni applicate nel corso del tempo abbiano influenzato in misura differente i vari tipi di property.

5 ANALISI DESCRITTIVA

5.1 ANALISI REGIONALE

Il primo livello di analisi del presente elaborato vuole constatare se l'impatto della pandemia sugli indicatori di performance presi come riferimento sia stato omogeneo nelle varie regioni italiane. Nei primi mesi del 2020 la diffusione del Covid-19 in Italia si è concentrata principalmente sulle regioni settentrionali, le stesse dove erano stati riscontrati i primi casi. Al fine di limitare i danni provocati dall'elevata contagiosità del virus, il governo ha deliberato misure volte a contenere i contagi: inizialmente le restrizioni sono state circoscritte su specifici territori, ma a partire dal mese di Marzo 2020 l'Italia entra in Lockdown, condizione in cui è vietato ad ogni cittadino uscire di casa se non per lavorare o usufruire di bisogni di prima necessità (es. recarsi in ospedale, effettuare spese alimentari ecc.). Dopo 3 mesi di totale chiusura, il governo italiano torna lentamente ad allentare le restrizioni concedendo ad i cittadini un periodo estivo di maggior normalità. Con l'entrata dell'autunno, tuttavia, si torna ad una situazione critica, con la pandemia che questa volta colpisce l'intero Paese, da nord a sud. A Novembre 2020 il Governo decide di introdurre un nuovo sistema di restrizioni: le regioni italiane vengono suddivise in tre differenti categorie di criticità, ognuna rappresentata da un diverso colore: gialla, arancione e rossa (la zona bianca viene introdotta solo due mesi dopo). Le varie fasce evidenziano una differente condizione pandemica a cui viene automaticamente associato un corrispondente livello di restrizioni. Tale misura viene presa con lo scopo di non penalizzare allo stesso modo tutte le regioni, considerando che in territori diversi possono esserci un numero di casi e una condizione degli ospedali differente. Durante la pandemia i parametri presi in considerazione per stabilire la fascia a cui attribuire ogni regione sono stati modificati. Inizialmente il sistema era molto

complesso, difatti la stima del rischio era basata su ben 21 indicatori differenti, di cui 16 obbligatori e 5 opzionali, a loro volta suddivisi in specifici gruppi:

- Capacità di monitoraggio:
 1. Casi sintomatici di cui si conosce la data di inizio dei sintomi;
 2. Casi con ricovero in ospedale di cui è indicato il giorno di ricovero;
 3. Casi entrati in terapia intensiva di cui è indicata la data di trasferimento;
 4. Casi notificati per mese in cui è riportato il comune di domicilio o residenza.
- Trasmissione e tenuta dei servizi sanitari:
 5. Casi negli ultimi 14 giorni;
 6. Indice Rt;
 7. Casi per data di diagnosi e di inizio sintomi;
 8. Numero di nuovi focolai;
 9. Numero di casi non associati a catene di trasmissione note;
 10. Tasso di occupazione delle terapie intensive;
 11. Tasso di occupazione delle aree mediche rilevanti.
- Capacità di accertamento diagnostico, indagine e gestione dei contatti:
 12. Tasso di positività sui tamponi;
 13. Tempo trascorso tra la data di inizio dei sintomi e la data di diagnosi;
 14. Numero di persone destinate al contact tracing;
 15. Numero di persone destinate al prelievo dei tamponi;
 16. Numero di casi confermati di infezione nella regione per cui sia stata effettuata una regolare indagine epidemiologica.
- Indicatori opzionali:
 17. Numero di checklist somministrate settimanalmente a strutture residenziali sociosanitarie;
 18. Numero di strutture residenziali sociosanitarie rispondenti alla checklist settimanalmente con almeno una criticità riscontrata;

19. Tempo tra data inizio sintomi e data di isolamento;
20. Numero di casi riportati alla sorveglianza sentinella COVID-net per settimana;
21. Numero di accessi al pronto soccorso con quadri sindromici riconducibili a COVID-19

Successivamente la suddivisione in fasce è stata rivista e semplificata tre volte, nello specifico a Gennaio, Maggio e Luglio 2021. La prima rivisitazione ha introdotto la fascia bianca e l'indicatore di incidenza settimanale ogni 100 mila abitanti. A Maggio invece, il sistema inizia a basarsi principalmente su occupazione ospedaliera ed indice RT, mentre nell'ultima modifica i criteri si basano esclusivamente su occupazione delle aree mediche rilevanti (AM), occupazione delle terapie intensive (TI) e incidenza settimanale dei casi. Nella tabella che segue (Figura 19) sono riassunti i criteri che caratterizzano l'ultimo sistema adottato.

Occupazione		Incidenza settimanale	
AM	TI		
		<50	Bianca
15-30%	10-20%	>50	Gialla
30-40%	20-30%	>150	Arancione
>40%	>30%	>150	Rossa

Le tre condizioni devono verificarsi in contemporanea per entrare in una zona di restrizioni maggiori

AM: aree mediche | TI: terapie intensive | Incidenza: casi ogni 100.000 abitanti su sette giorni

Figura 5 Criteri per decretare l'assegnazione della regione ad uno specifico colore (Fonte: youtrend.it)

Nonostante le restrizioni caratterizzanti ogni tipologia di fascia siano state modificate nel corso del tempo, la suddivisione in diversi colori delle varie regioni è importante per identificare quale siano stati i territori maggiormente limitati in termini di spostamenti e contatto umano. Considerando un diverso tempo di

permanenza nelle varie fasce, il seguente studio suddivide le regioni in tre cluster diversi, nominandoli sulla base dei tre colori utilizzati anche dal governo italiano per indicare i tre diversi livelli di criticità: regioni gialle, arancioni e rosse. Per effettuare la clusterizzazione, è stata individuata giornalmente quale fosse la zona associata alla regione grazie ai dati forniti dal Ministero della Salute e associata ad essa un punteggio rispettivamente pari a:

- 0 se la regione è in zona bianca;
- 0,33 se la regione è in zona gialla;
- 0,66 se la regione è in zona arancione;
- 1 se la regione è in zona rossa.

È stato calcolato per ogni regione il punteggio totale considerando tutti i mesi pandemici: dai risultati ottenuti, i punteggi di minimo e di massimo sono stati rispettivamente 101,6 e 151,3. Ogni regione è stata associata ad un colore differente secondo questo criterio:

- Punteggio minore di 117 = fascia gialla
- Punteggio tra 117 e 134 = fascia arancione
- Punteggio superiore di 134 = fascia rossa

I tre cluster risultanti sono (Tabella 1):

GIALLE	ARANIONI	ROSSE
Friuli	Abruzzo	Calabria
Lazio	Basilicata	Campania
Liguria	Emilia rom	Lombardia
Molise	Marche	Piemonte
Sardegna	Toscana	Puglia
Veneto	Umbria	Sicilia
		Trentino
		Valle

Tabella 1 Cluster regioni

Essendo alcuni parametri (come, ad esempio, i ricavi e il numero di proprietà) inevitabilmente differenti in base al numero di abitanti coinvolti, ciò che si evidenzia e si confronta nell'analisi che segue è lo scostamento percentuale tra un periodo e un altro e i relativi trend.

5.1.1 IL PERIODO PRE-PANDEMIA

In primo luogo, è stata analizzata la variazione percentuale del *numero di proprietà* che hanno avuto almeno un giorno disponibile nel mese preso in considerazione. Nel grafico (Figura 6) è visibile lo scostamento percentuale per ogni mese e per ogni fascia tra il 2018 e il 2019.

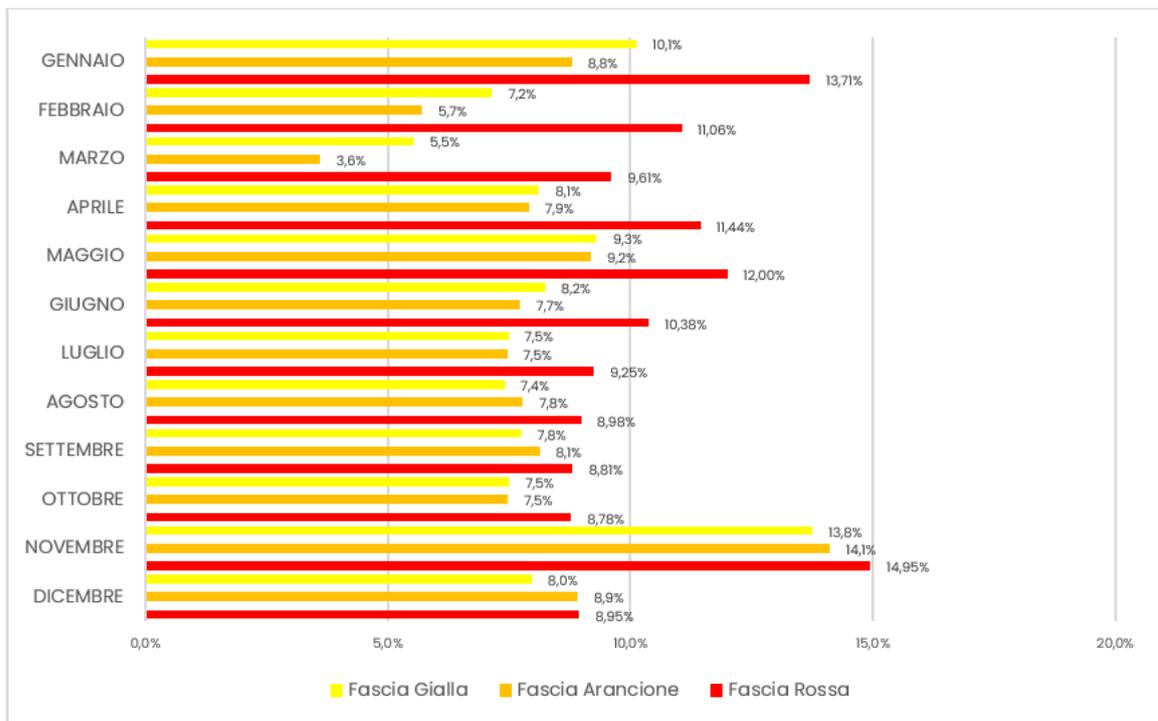


Figura 6 Variazione percentuale del numero di properties offerte mensilmente tra il 2018 e il 2019

Come si evince da una prima analisi i valori sono positivi per tutti e tre cluster, in particolare sono le regioni rosse che nei mesi che vanno da Gennaio ad Aprile vedono uno scostamento più consistente (di 3 punti percentuali maggiori della altre fasce) rispetto al precedente anno.

Spostando l'attenzione allo scostamento dei ricavi (Figura 7) si nota anche qui una variazione sempre positiva per tutte e tre le fasce. In particolare, il mese di Novembre è quello che mostra una differenza maggiore per tutte e tre le categorie. L'incremento percentuale per le regioni gialle, arancioni e rosse in questo mese è rispettivamente pari all'**82,1%**, al **96,2%** e al **133,1%**. Tale statistica è particolarmente interessante poiché mostra come sia un periodo di bassa stagione quello con un riscontro maggiormente positivo.

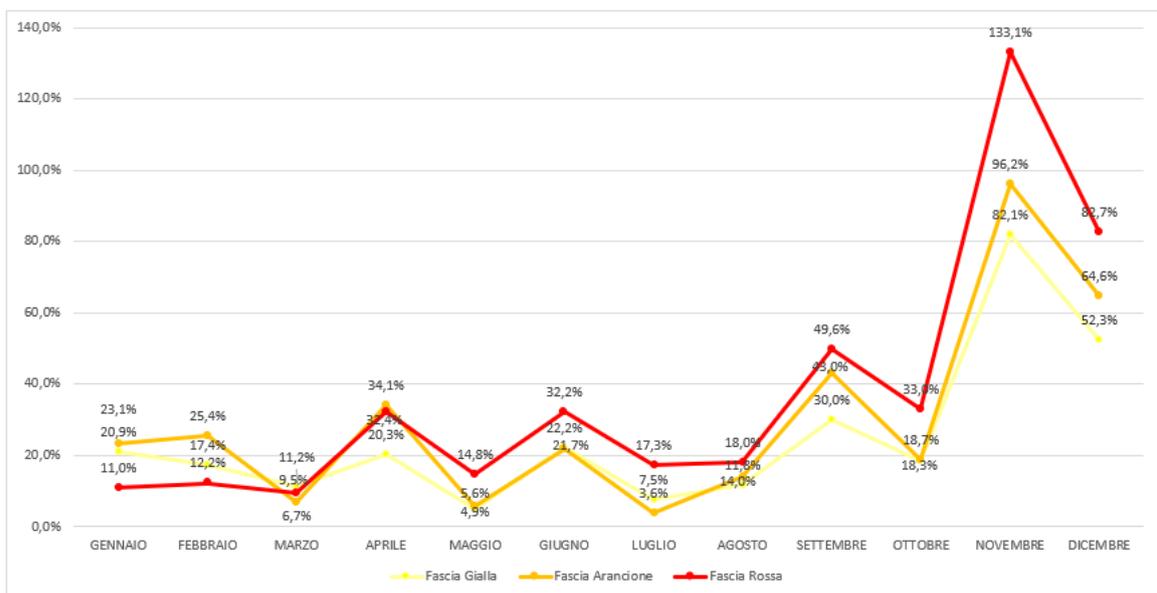


Figura 7 Variazione percentuale dei ricavi mensili tra 2018 e 2019

Un ulteriore misura di performance è il tasso medio di occupazione, definito come numero di notti prenotate normalizzato sul numero di notti disponibili.

$$OCC = \frac{N^{\circ} \text{ DI GIORNI PRENOTATI}}{N^{\circ} \text{ DI GIORNI PRENOTATI} + N^{\circ} \text{ DI GIORNI DISPONIBILI MA NON PRENOTATI}}$$

Nel grafico (Figura 8) si conferma il trend visto per i ricavi. Sono i mesi di Settembre, Novembre e Dicembre quelli che riscontrano una variazione positiva più significativa, con Novembre nello specifico che registra per le tre fasce un +54,5%, +57,3% e un +82,9%. I mesi estivi centrali sono quelli che invece non mostrano grandissime variazioni. Il mese di Luglio per le regioni arancioni registra

un aumento **+0,8%**, scostamento più basso in assoluto se confrontato con tutti gli altri mesi.

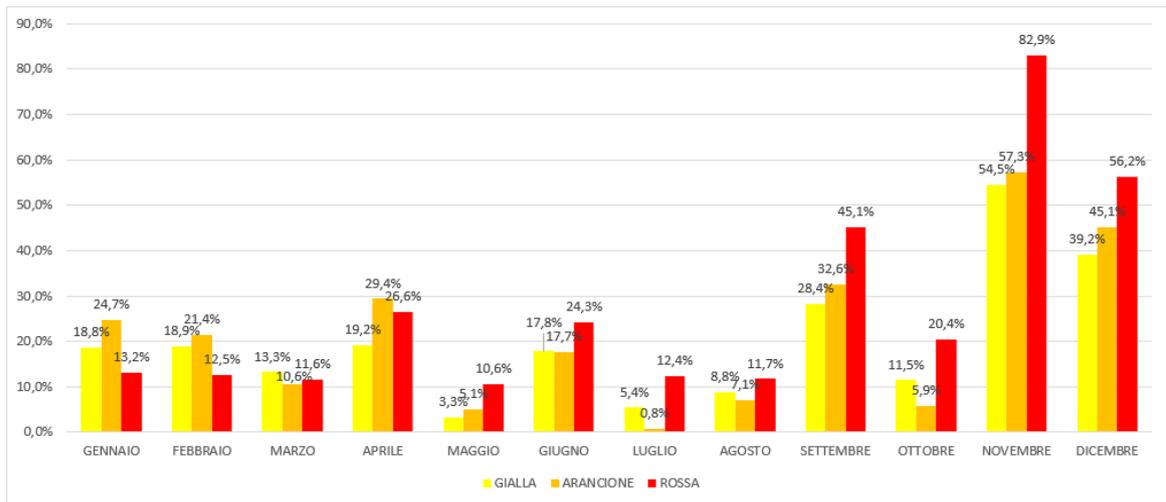


Figura 8 Variazione percentuale dell'OCC tra 2018 e 2019

Per quanto concerne l'analisi inerente ai ricavi per giorno prenotato l'indicatore utilizzato è l'ADR.

$$ADR = \frac{RICAVI}{N^{\circ} \text{ DI GIORNI PRENOTATI}}$$

Decisamente diversi sono gli scostamenti che si riscontrano con questo indicatore. L'ADR (Figura 9) tra i due anni mostra nei primi mesi delle variazioni negative, per poi migliorare lentamente e arrivare a scostamenti positivi da Agosto in avanti.

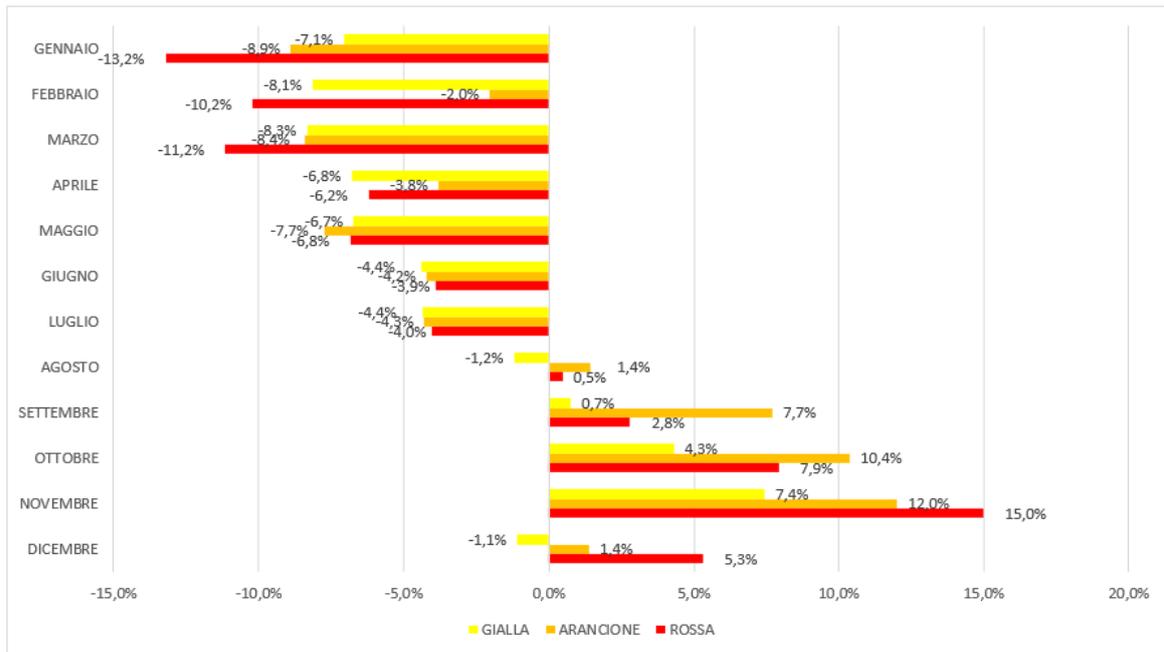


Figura 9 Variazione percentuale dell'ADR tra 2018 e 2019

L'incremento massimo si registra per tutte e tre le regioni a Novembre, con un picco del +7,4%, +12% e +15%, mentre il decremento maggiore si avverte a Marzo per le regioni gialle, a Gennaio per quelle arancioni e rosse.

Un ultimo KPI preso in considerazione il REVPAN, ovvero i ricavi medi giornalieri. A differenza dell'ADR, questo indicatore tiene conto non solo dei giorni prenotati, bensì anche di quelli disponibili ma non prenotati.

$$REVPAN = \frac{RICAVI}{N^{\circ} \text{ DI GIORNI PRENOTATI} + N^{\circ} \text{ DI GIORNI DISPONIBILI MA NON PRENOTATI}}$$

Rispetto all'ADR il grafico (Figura 10) mostra una situazione molto diversa, con l'indicatore che solo nei mesi di Gennaio, Marzo, Maggio e Luglio ha per alcune fasce degli scostamenti negativi. I primi mesi dell'anno hanno complessivamente un andamento stabile che crescerà da Settembre in avanti, replicando il trend visto per tassi di occupazione e ricavi.

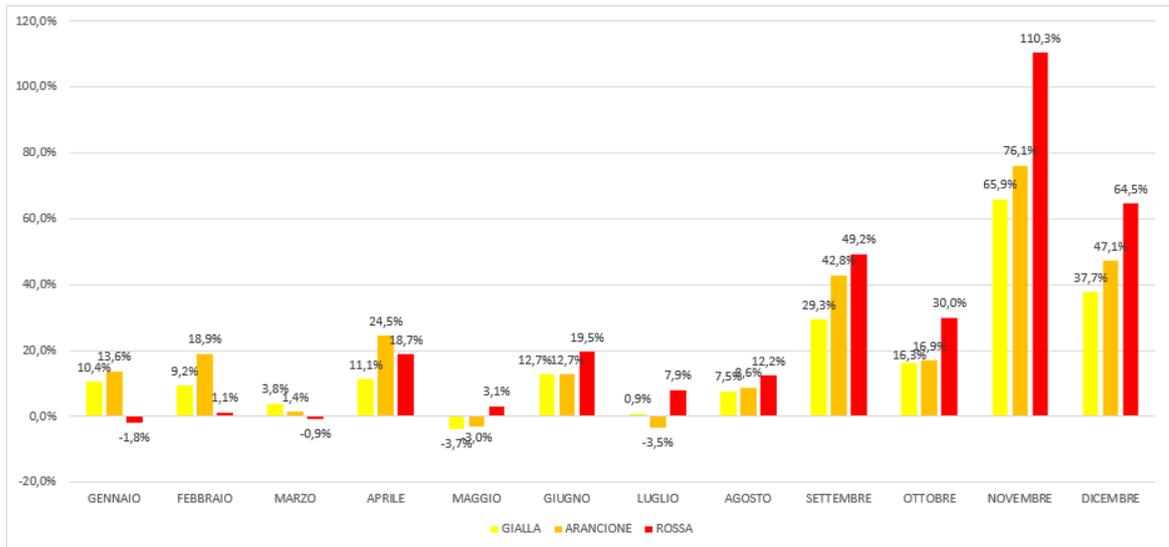


Figura 10 Variazione percentuale dei REVPAN tra 2018 e 2019

Ciò che si evidenzia da una prima analisi è un fattore di crescita stagionale: quella autunnale risulta essere in assoluto la stagione che sottolinea maggiormente la crescita del business. Tutte e tre le fasce aumentano i rispettivi valori degli indicatori, con il cluster rosso che mostra gli incrementi più consistenti. Il mese che più in assoluto vede crescere le performance di Airbnb è quello di Novembre: tale dato evidenzia come soprattutto nel periodo di bassa stagione si assista ad una buona crescita dei KPI.

AGGREGAZIONE SU SCALA NAZIONALE

Al fine di avere una panoramica completa sull'evoluzione dei KPI considerando la scala nazionale, per ogni sotto capitolo si riportano delle tabelle volte a riassumere i principali scostamenti nei vari periodi.

Nella tabella sono riportati i **valori medi mensili** di ogni indicatore e la variazione percentuale tra i due anni (Tabella 2).

	2018	2019	VAR %
PROPERTIES	419122	458168	9,3%
RICAVI	\$321.782.553	\$402.582.364	25,1%
OCC	22,1%	26,5%	20,1%
ADR	\$116,99	\$114,17	-2,4%
REVPAN	\$26,68	\$31,27	17,2%

Tabella 2 Valori medi mensili e variazione percentuali per i KPI tra 2018 e 2019

Come mostra la colonna degli scostamenti, il 2019 conferma la crescita del business all'interno del territorio italiano. Salvo l'ADR che vede una variazione leggermente negativa, tutti i restanti KPI mostrano uno scostamento positivo; in particolare, il tasso di occupazione e i ricavi evidenziano un significativo aumento rispettivamente del **25,1%** e del **20,1%**. Importante è anche il dato relativo al numero medio di properties disponibili che passa da una media mensile di **419122** ad una di **458168**. Come verrà evidenziato nei seguenti capitoli, uno degli effetti più critici della pandemia c'è stato proprio sulla disponibilità delle properties offerte che, a causa del clima instabile, è diminuita sensibilmente. Numerosi host, infatti, hanno deciso nel corso dei mesi di ritirare dalla piattaforma i rispettivi immobili per non rischiare di andare incontro a copiose perdite.

5.1.2 L'ENTRATA DELLA PANDEMIA

L'inizio del 2020 sancisce il riconoscimento ufficiale del virus Sars Covid-19. Nonostante le prime restrizioni ufficiali in Italia inizino a Marzo, le notizie della pandemia si diffondono in tutto il mondo a cavallo tra fine Dicembre e Gennaio, periodo in cui il virus inizia a colpire la città di Wuhan, in Cina. Alla luce di ciò si ritiene di dover prendere in considerazione gli effetti della pandemia già ad inizio 2020, quando la paura legata ad un possibile contagio entra nei pensieri dei turisti di tutto il mondo.

Il seguente capitolo illustra il trend degli indicatori visti in precedenza relativamente agli anni 2020-2021.

Come si vedrà nel corso dell'analisi, l'entrata della pandemia segna un drastico calo nelle performance delle properties di Airbnb. I mesi che più in assoluto hanno sancito un impatto negativo dal punto di vista turistico sono stati quelli dove tutto il Paese, o gran parte, è stato messo a dura prova da restrizioni molto stringenti.

Con la clusterizzazione delle regioni ciò che ci si aspetta è una correlazione tra fasce più colpite e performance peggiori; tuttavia, le diverse caratteristiche territoriali potrebbero confutare tale ipotesi. Il raggruppamento, difatti, non tiene conto dell'appetibilità turistica regionale o del livello di urbanizzazione che, per ovvie ragioni, varia da territorio a territorio. Inoltre, è altresì vero che durante la prima parte della pandemia le chiusure e le restrizioni sono state identiche per tutto il Paese; pertanto, durante gran parte del primo anno non ci si aspettano eccessive differenze tra i cluster.

- **2020**

Da una prima panoramica sulla variazione del numero di proprietà offerte (Figura 11) si evince come ci sia stata una diminuzione omogenea delle properties in tutti e tre i cluster. Esclusi i primi due mesi dove non si era entrati ancora in piena pandemia, da Marzo in avanti la variazione rispetto al precedente anno si fa sempre più marcata. I mesi estivi, insieme a Novembre e Dicembre, risultano essere quelli con un decremento maggiore. La fascia gialla risulta quella meno colpita, con una decrescita annua totale pari al **-18,5%**, minore rispetto al **-21,5%** e **-21,4%** registrati rispettivamente per la fascia arancione e rossa.

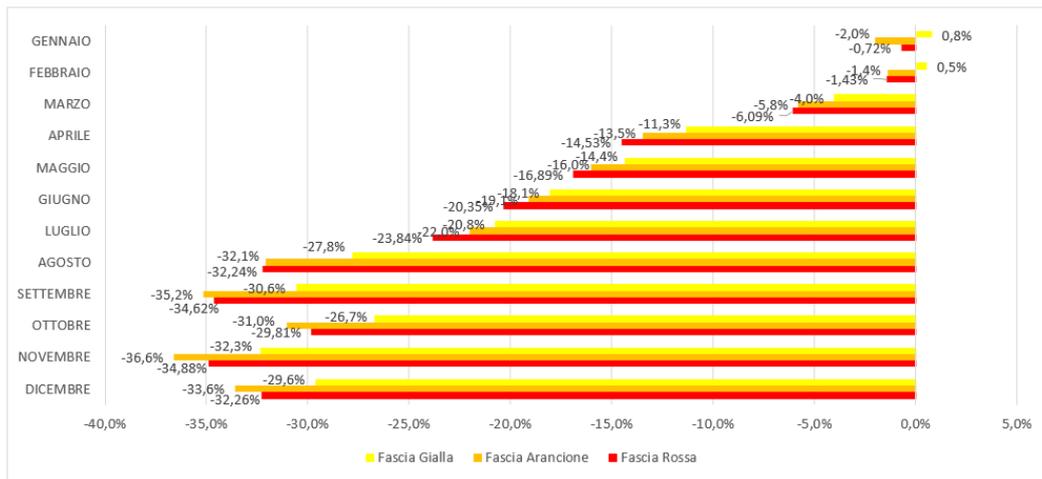


Figura 11 Variazione percentuale delle properties offerte mensilmente tra 2019 e 2020

Per quanto concerne lo scostamento dei ricavi (Figura 12) tutte le categorie mostrano lo stesso trend; la fascia rossa è quella che durante l'anno registra il valore più alto con un **+37,4%** rispetto al Febbraio antecedente la pandemia; la categoria arancione invece registra il picco più basso nel mese di Novembre, con un **-79,2%**. La variazione mensile media per le tre categorie è pari a **-57,1%** per la gialla, **-52,8%** per l'arancione e **-49%** per la rossa.

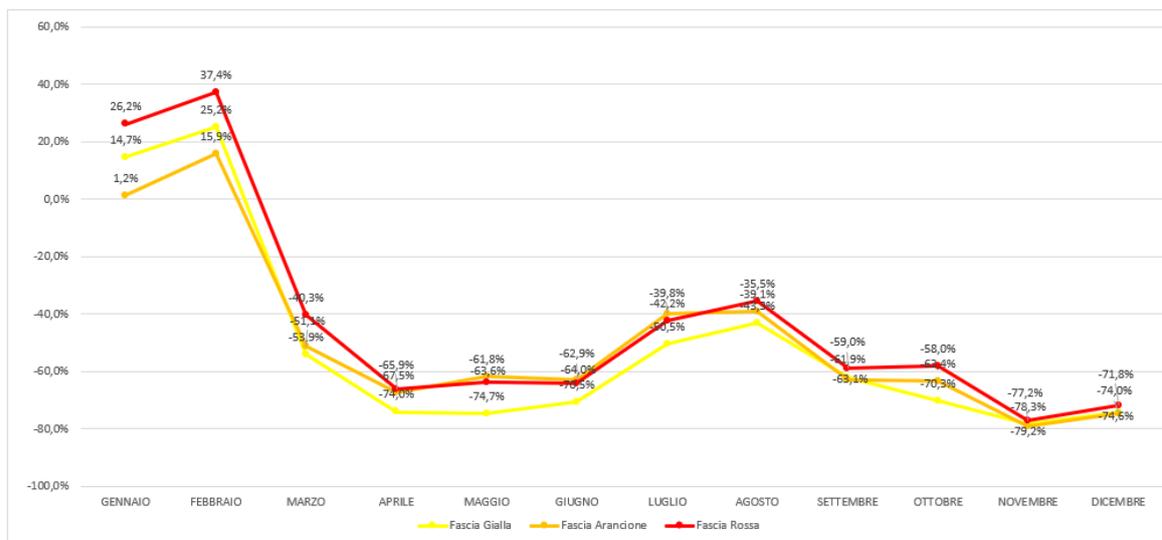


Figura 12 Variazione percentuale dei ricavi tra il 2019 e il 2020

Così come per i ricavi, il tasso d'occupazione medio (Figura 13) mostra una fortissima decrescita a causa dell'alto numero di properties che rimangono disponibili senza essere prenotate. Il fatto che molti host abbiano lasciato il proprio appartamento o le proprie stanze prenotabili denota come il Covid sia stato un fenomeno completamente imprevedibile, così come lo sono state le restrizioni stabilite che passo dopo passo sono state aggiornate e, spesso, prorogate. La fascia gialla è quella che subisce il decremento maggiore toccando nel mese di maggio il **-70,4%**; inoltre, anche prendendo in considerazione tutto l'anno le regioni nel cluster giallo risultano le più colpite.

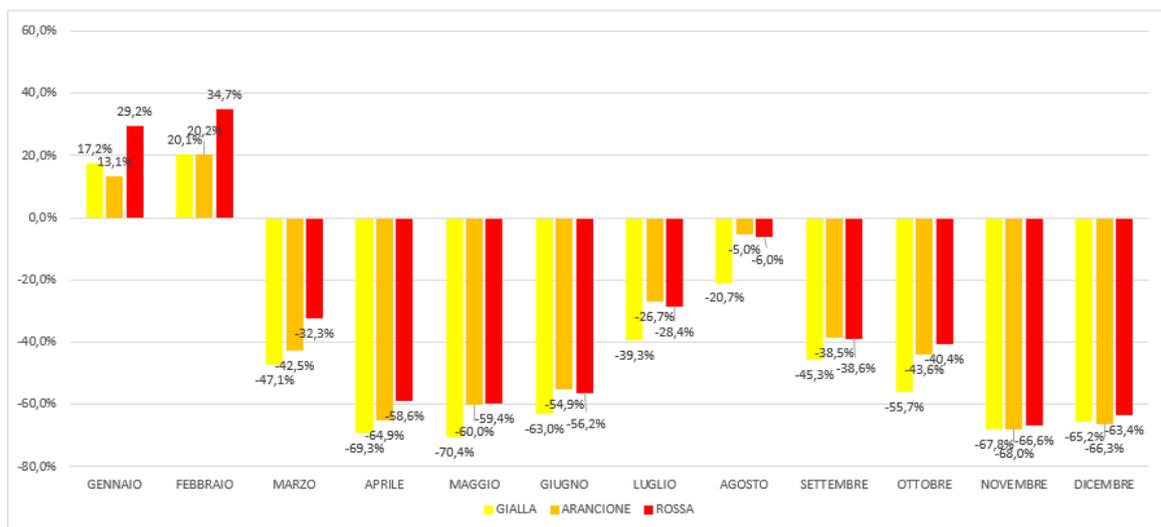


Figura 13 Variazione percentuale dell'OCC tra 2019 e 2020

Molto differente è invece l'andamento dell'ADR: (Figura 14) essendo legato solo alla relazione tra ricavi e giorni effettivamente prenotati, l'indicatore "nasconde" il problema legato ai giorni in cui le properties sono rimaste vuote. Analizzando il grafico si nota come rispetto agli altri KPI ci sono stati diversi mesi in cui la variazione rispetto al 2019 è stata positiva. I periodi in questione risultano essere proprio quelli dove ci sono state minori restrizioni, ovvero i mesi tra Maggio e Agosto e il mese di Dicembre. Questa statistica testimonia che uno degli effetti del virus è stato un aumento dei prezzi medi per notte laddove vi fosse maggior

libertà di viaggiare. L'incremento più alto dell'ADR è stato pari al **18%** nel mese di Dicembre, sia per le regioni in fascia rossa che per quelle in fascia arancione. Inoltre, durante i periodi di chiusura si riscontra mediamente un decremento del prezzo medio per notte, giustificato da un abbassamento dei prezzi finalizzato a mantenere la domanda il più alta possibile.

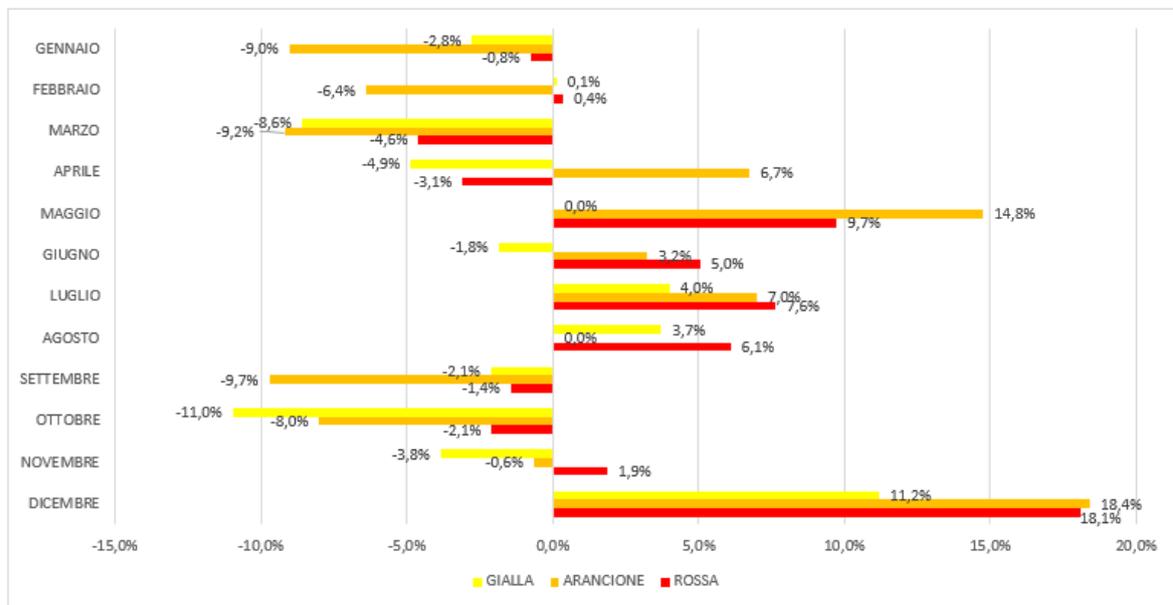


Figura 14 Variazione percentuale dell'ADR tra 2019 e 2020

I ricavi medi considerando anche i giorni disponibili ma non prenotati tornano a mostrare un andamento quasi speculare a quello del tasso di occupazione e dei ricavi. (Figura 15) Durante tutto il periodo pandemico le variazioni peggiori si hanno per tutte e tre le fasce nei mesi di Aprile, Maggio e Novembre. Le percentuali peggiori per ogni categoria sono pari al -70,8% per la gialla (Aprile), -68,2% per l'arancione e -66% per la rossa (entrambe a Novembre).

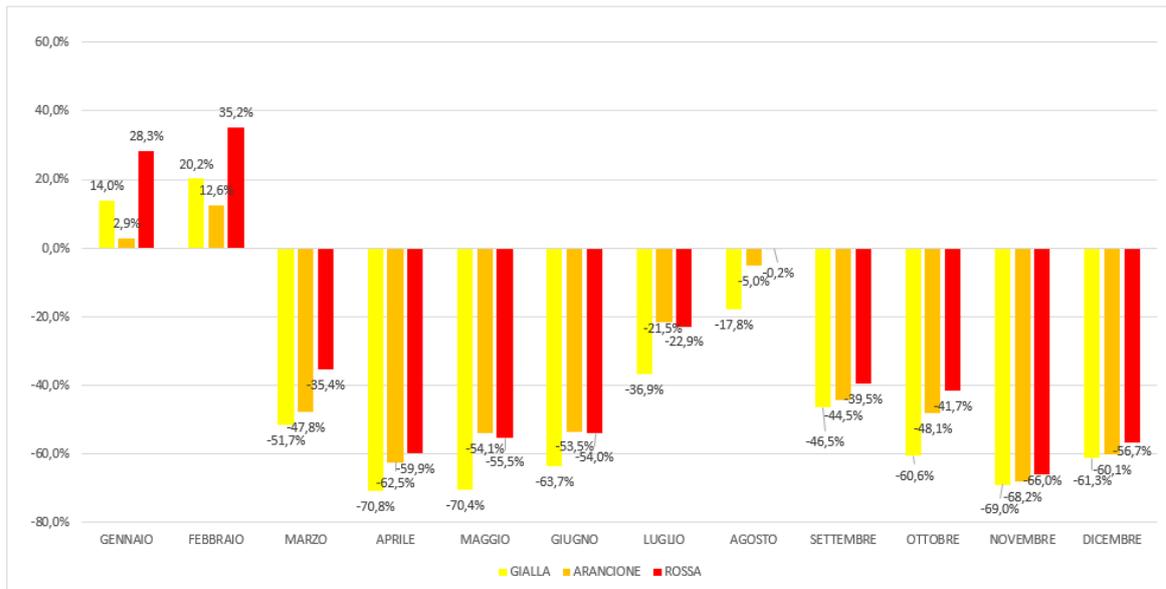


Figura 15 Variazione percentuale del REVPAN tra 2019 e 2020

- **2021**

L'avanzamento della campagna vaccinale e le restrizioni basate sulle fasce a colori rendono il 2021 un anno dalle performance molto altalenanti. I primi mesi molto impattati dalla pandemia lasciano spazio ad una lenta ripresa che, tuttavia, ha bisogno ancora di molto tempo per poter riportare i KPI ai livelli pre-pandemici.

Il numero di properties offerte mensilmente continua a variare negativamente fino ad Agosto, (Figura 16) unico mese insieme a Settembre dove tutti e tre i cluster presentano uno scostamento positivo. Durante il primo semestre la fascia arancione è quella che avverte i decrementi maggiori; tuttavia, tutte e tre le categorie presentano valori molto simili con un picco negativo intorno al **-25%** registrato nei primi due mesi. Gli ultimi mesi dell'anno mostrano come il numero di immobili offerti rimanga pressoché stabile, sintomo che il periodo più critico è giunto al termine.

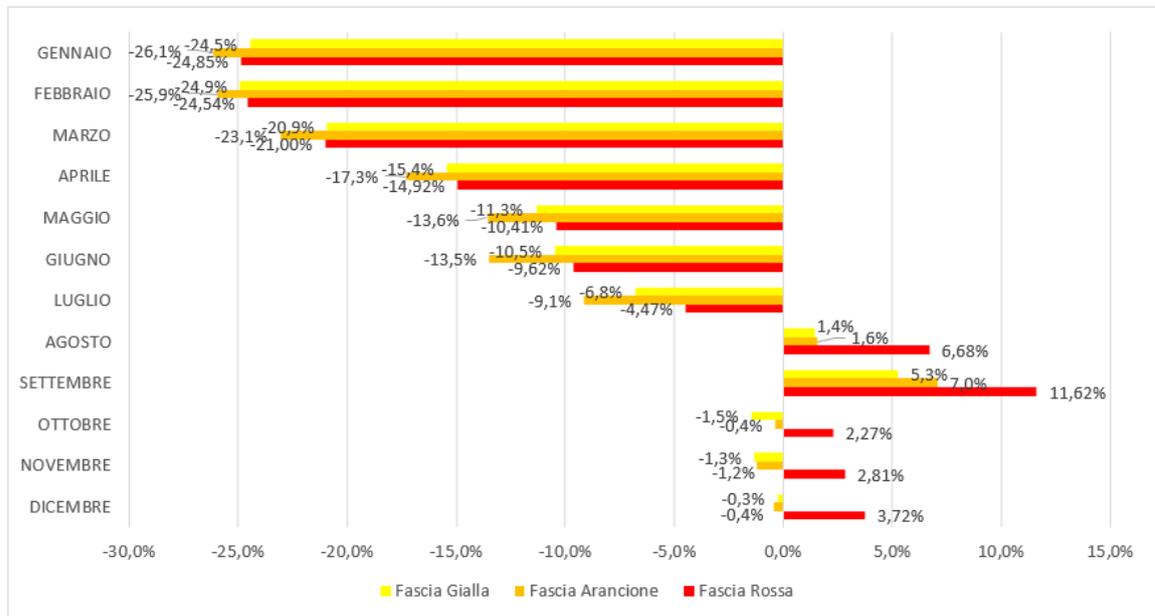


Figura 16 Variazione percentuale delle properties offerte mensilmente tra 2020 e 2021

Per quanto concerne i ricavi, (Figura 17) il trend risulta stabilmente in crescita durante tutto l'anno. Estremamente marcata è la differenza che si può scorgere tra i primi e gli ultimi mesi: mentre Gennaio e Febbraio mostrano dei picchi negativi mediamente del 60%, i mesi di Ottobre, Novembre e Dicembre evidenziano un incremento notevole dei ricavi. Nello specifico il mese di Novembre è quello dove tutti e tre cluster hanno la variazione positiva maggiore, pari al **+200%**, **+185%** e **+167%** rispettivamente per fascia gialla, arancione e rossa. Le regioni nella categoria gialla sono quelle che riscontrano in media un incremento più alto nel corso dell'anno.

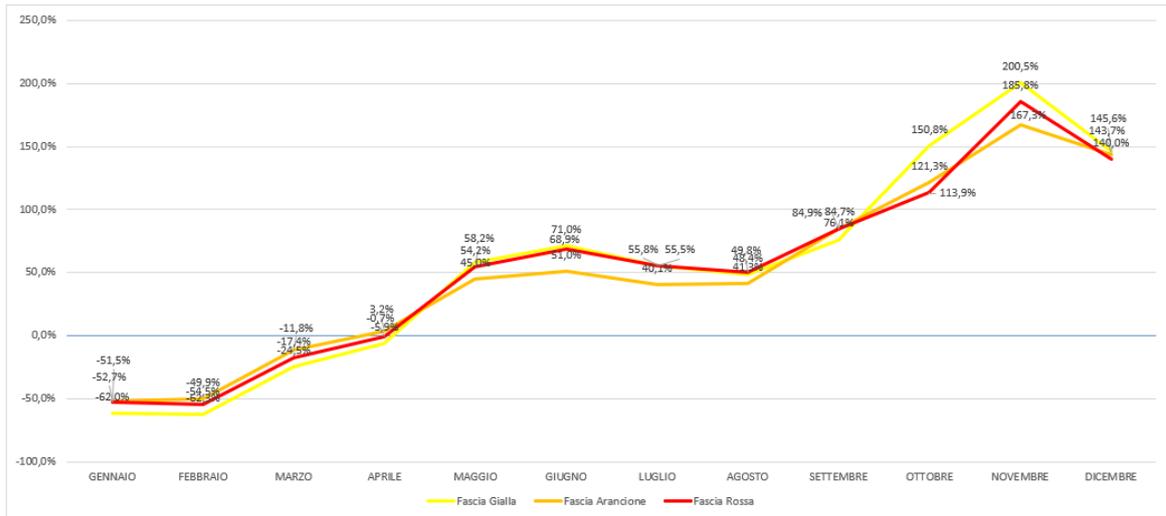


Figura 17 Variazione percentuale dei ricavi tra 2020 e 2021

Spostando l'attenzione al tasso di occupazione medio si riscontra un andamento molto simile a quello già visto per i ricavi medi (Figura 18). Le regioni nel cluster giallo sono sempre quelle a riscontrare un'oscillazione maggiore se si considerano i picchi negativi e positivi massimi raggiunti nel corso dell'anno, pari al **-58%** a Gennaio e **+170%** a Novembre. Le categorie regionali arancioni e rosse sono caratterizzate da una variazione mensile media nell'arco dell'anno identica, pari al **39,9%**, mentre quella gialla risulta essere superiore e pari al **+47,4%**.

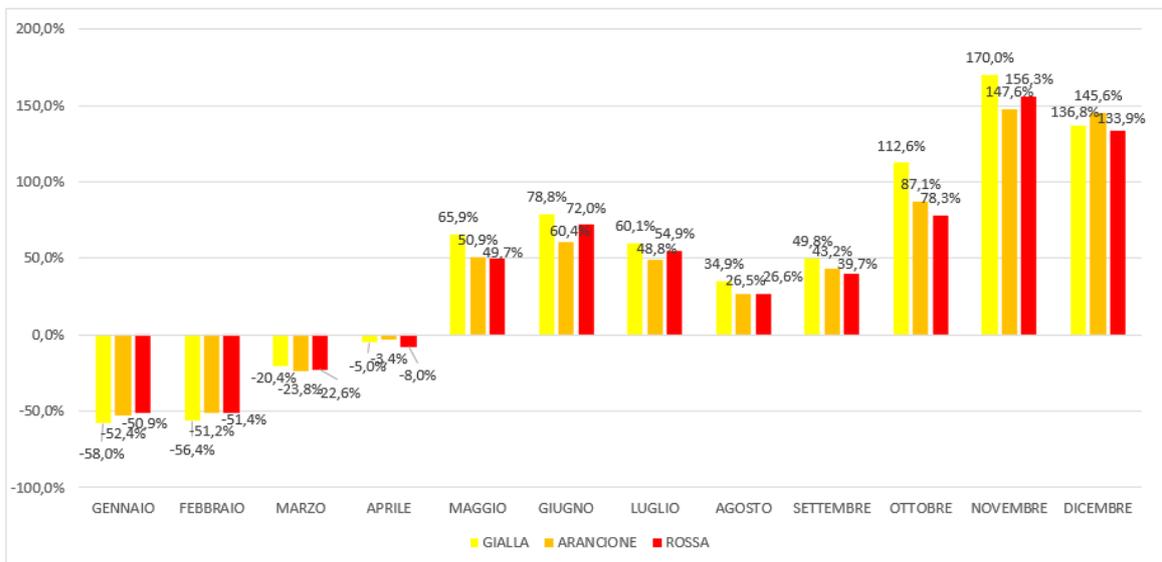


Figura 18 Variazione percentuale dell'OCC tra il 2020 e il 2021

Per quanto concerne l'indicatore ADR, (Figura 19) i primi mesi dell'anno sono quelli dove i ricavi medi per giorno prenotato risultano molto più alti rispetto al 2020, con la fascia arancione che a Marzo registra il picco di **+52,4%**. Nei mesi più caldi, coincidenti ad un allentamento delle restrizioni, i tre cluster hanno invece una variazione positiva più bassa ma comunque stabile, mediamente pari al **12%**. Il comportamento dell'indicatore denota un aumento del prezzo medio per notte nei periodi più critici, probabilmente per far fronte alla mancanza di domanda che con il Covid è sensibilmente diminuita rispetto agli standard precedenti alla pandemia.

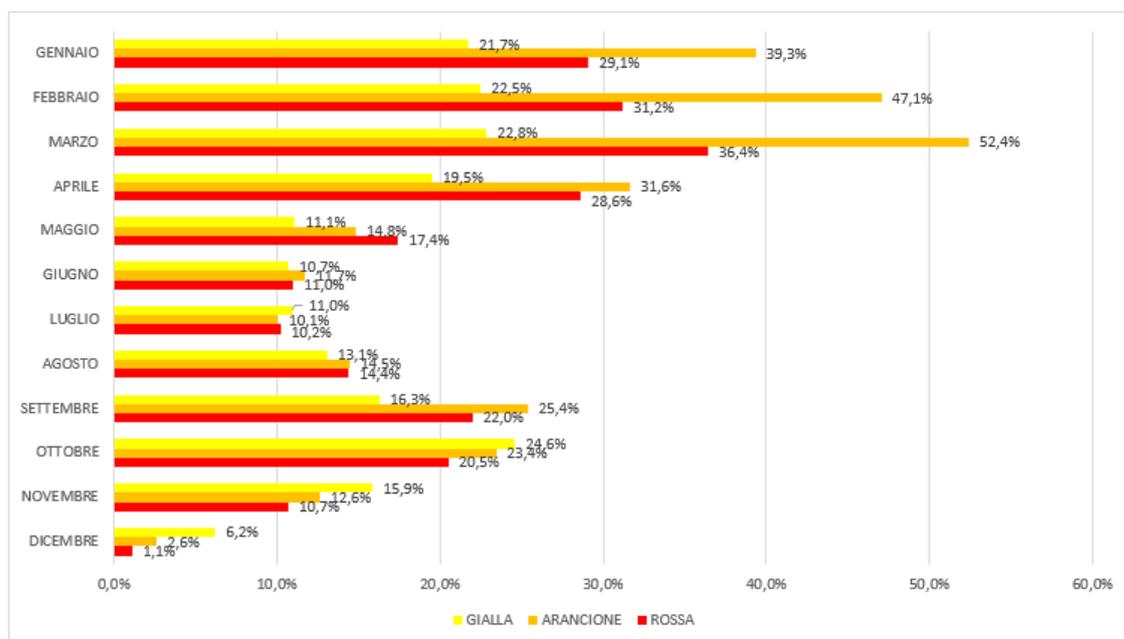


Figura 19 Variazione percentuale dell'ADR tra il 2020 e il 2021

L'andamento dell'indicatore REVPAN (Figura 20) torna ad essere molto simile a quello visto per i ricavi e per l'OCC. La fascia gialla mostra uno scostamento positivo rispetto al precedente anno maggiore rispetto agli altri due cluster, raggiungendo a Novembre il picco massimo del **+212,8%**. Tra la categoria Arancione e Rossa non vi sono differenze significative sulla variazione media mensile.

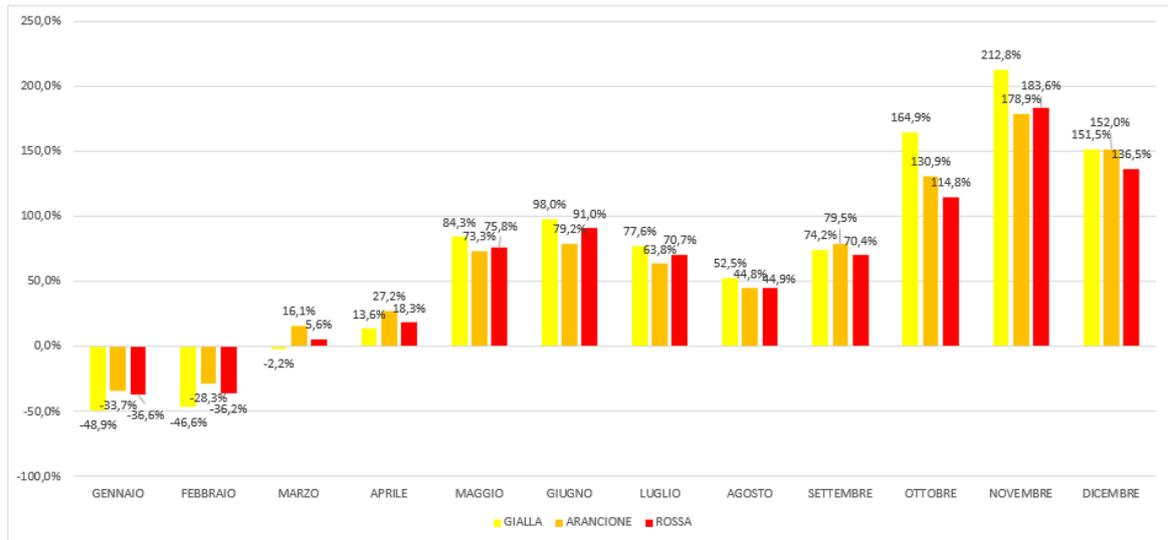


Figura 20 Variazione percentuale dei REVPAN tra il 2020 e il 2021

L'analisi dei due anni pandemici mostra come i mesi che più in assoluto hanno sancito un impatto negativo dal punto di vista turistico sono stati quelli dove tutto il Paese, o gran parte, è stato messo a dura prova da restrizioni molto stringenti. Attraverso la clusterizzazione regionale in base alle restrizioni ricevute, i primi risultati evidenziano come nel 2021 le regioni in fascia gialla abbiano avuto una variazione positiva più significativa rispetto alle altre categorie nei KPI relativi a ricavi medi, tasso medio di occupazione e ricavi medi per giorno. Questa statistica confermerebbe provvisoriamente l'ipotesi che i territori colpiti da minori restrizioni sarebbero più propensi ad una ripresa migliore rispetto alle regioni con regole più severe; tuttavia, è altresì vero che le stesse regioni gialle nel corso dei mesi più critici sono andate incontro ad un abbassamento maggiore dei KPI rispetto al 2019, risultato in contrasto con quanto ipotizzato. Non si riscontrano invece differenze significative tra i territori in fascia rossa e arancione. Considerando che l'entrata in vigore delle leggi in merito al raggruppamento regionale per colori è avvenuta a novembre 2020, risulta importante analizzare l'anno 2022 per valutare meglio quale siano stati gli impatti delle restrizioni sulle performance di Airbnb nei territori analizzati.

AGGREGAZIONE SU SCALA NAZIONALE

Analizzando i dati su scala nazionale è evidente come il 2020 sia stato un anno particolarmente difficile. (Tabella 3) Le variazioni negative di tutti i KPI (salvo l'ADR) sono eloquenti e mostrano una situazione molto critica. Il numero medio di properties offerte subisce un calo drastico del **20%**, così come i ricavi che decrementano addirittura del **52,7%**. Nonostante il minor numero di immobili disponibili, anche il tasso di occupazione mostra uno scostamento negativo molto evidente pari al **38,7%**. L'unico indicatore a non ridursi è l'ADR, con i ricavi per giorno prenotato che rimangono pressoché costanti.

	2019	2020	VAR %
PROPERTIES	458168	363813	-20,6%
RICAVI	\$402.582.364	\$190.269.068	-52,7%
OCC	26,5%	16,3%	-38,7%
ADR	\$114,2	\$115,5	1,2%
REVPAN	\$31,3	\$19,5	-37,6%

Tabella 3 Valori medi mensili dei KPI per il 2019 e il 2020

Decisamente differente sono i risultati evidenziati dal confronto tra il 2020 e il 2021, (Tabella 4) anno che mostra una prima ripresa economica del business. Nonostante il numero medio di properties disponibili continui a decrescere, i ricavi medi e l'OCC medio aumentano sensibilmente, rispettivamente del **43%** e del **32,5%**. Coerentemente a questi indicatori, anche l'ADR e i REVPAN mostrano un incremento positivo.

	2020	2021	VAR %
PROPERTIES	363813	330115	-9,3%
RICAVI	\$190.269.068	\$272.030.123	43,0%
OCC	16,3%	21,5%	32,5%
ADR	\$115,5	\$136,5	18,2%
REVPAN	\$19,5	\$30,6	56,6%

Tabella 4 Valori medi mensili dei KPI per il 2020 e il 2021

Dai risultati ottenuti dall'analisi regionale, la seconda metà del 2021 dimostra come la ripresa dal periodo pandemico sia più che evidente. La campagna vaccinale e l'abbassamento dei dati critici legati al Covid infondono fiducia sia ai turisti, che riprendono a viaggiare, sia agli host che decidono di non uscire dal mercato stimolando altri host a mettere nuovamente a disposizione la propria property.

5.1.3 REAZIONE POST PANDEMIA

L'ultimo anno di analisi, il 2022, risulta molto importante per comprendere l'evoluzione e l'eventuale ripresa di Airbnb in Italia. Nonostante le aspettative sul turismo e sul settore dell'ospitalità siano positive, non vi è certezza che gli indicatori tornino ai livelli pre-covid.

In merito all'analisi che segue, i dati estratti dal dataset di riferimento non comprendono le prime due mensilità dell'anno a causa di problemi di reperibilità dei dati. Pertanto, il periodo dell'anno preso in considerazione per il confronto con i precedenti anni sarà Marzo-Dicembre.

Iniziando ad analizzare con il primo grafico (Figura 21) la variazione percentuale del numero di proprietà attive si denota come le regioni nella zona rossa siano state soggette ad un incremento molto più significativo rispetto alle altre due fasce. L'incremento medio mensile per la fascia rossa è pari al **17,96%**, mentre per quella arancione e gialla i valori sono rispettivamente dell'**11%** e del **9,9%**.

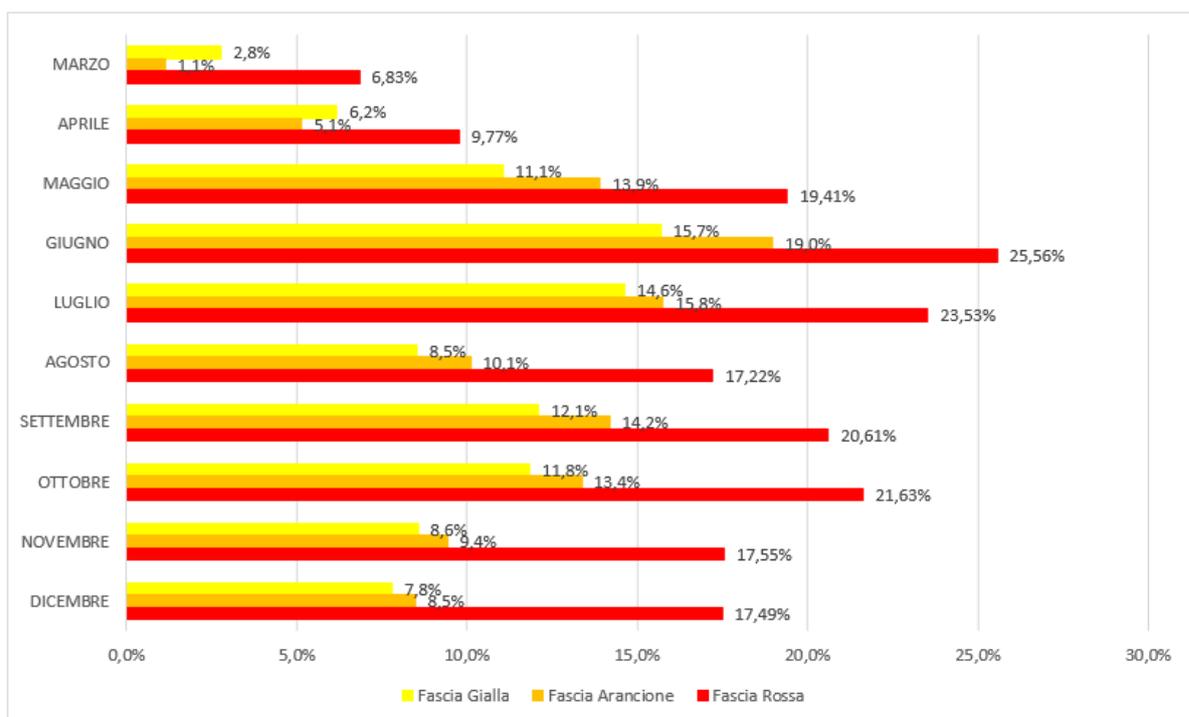


Figura 21 Variazione percentuale degli immobili offerti mensilmente tra 2021 e 2022

Analizzando il grafico dei ricavi (Figura 22) tutte e tre le fasce mostrano un incremento notevole e molto simile tra loro rispetto al precedente anno. Lo scostamento maggiore durante i mesi analizzati si verifica ad Aprile per le regioni gialle, con un incremento rispetto al 2021 pari al **334,3%**. Negli ultimi tre mesi dell'anno l'andamento è pressoché identico per tutte le regioni, mentre considerando tutto il periodo la fascia arancione è quella che mostra un incremento medio leggermente minore pari all'**87,1%**.

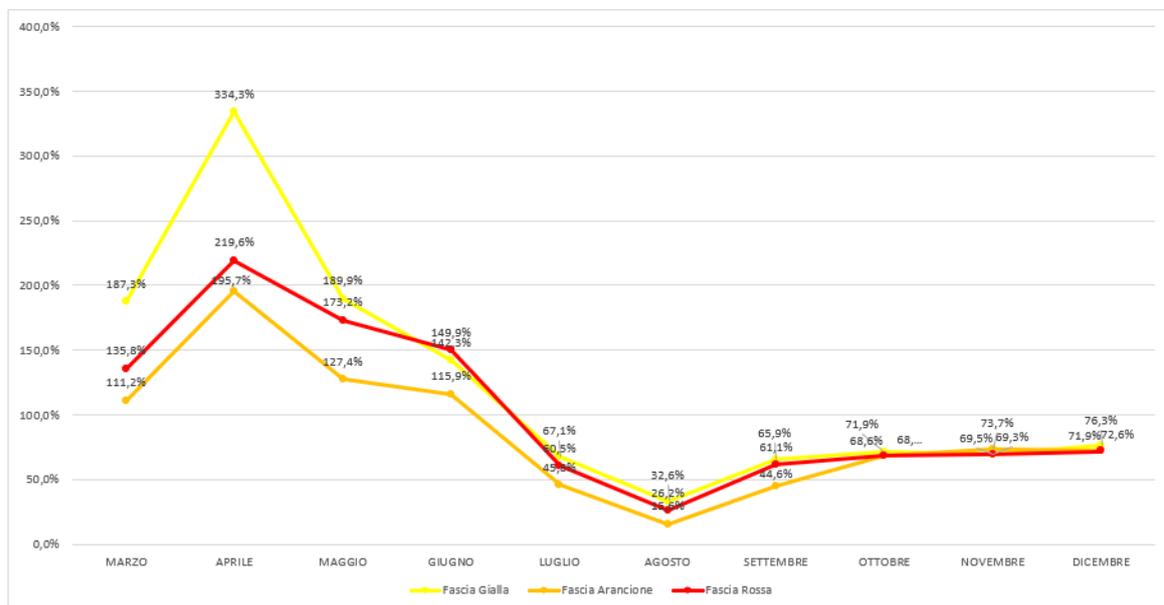


Figura 22 Variazione percentuale dei ricavi tra 2021 e 2022

Evidenza importante di ripresa è data dal tasso di occupazione (Figura 23) che aumenta sensibilmente per tutte tre le fasce. Le regioni nel cluster giallo sono quelle che ottengono il maggior beneficio rispetto alla diminuzione della crisi pandemica, registrando un aumento medio mensile pari al **68,4%**. Gli ultimi mesi dell'anno evidenziano maggiormente l'uscita dalla pandemia: il periodo invernale difatti, è stato senza dubbio quello più incerto e critico durante i primi due anni.

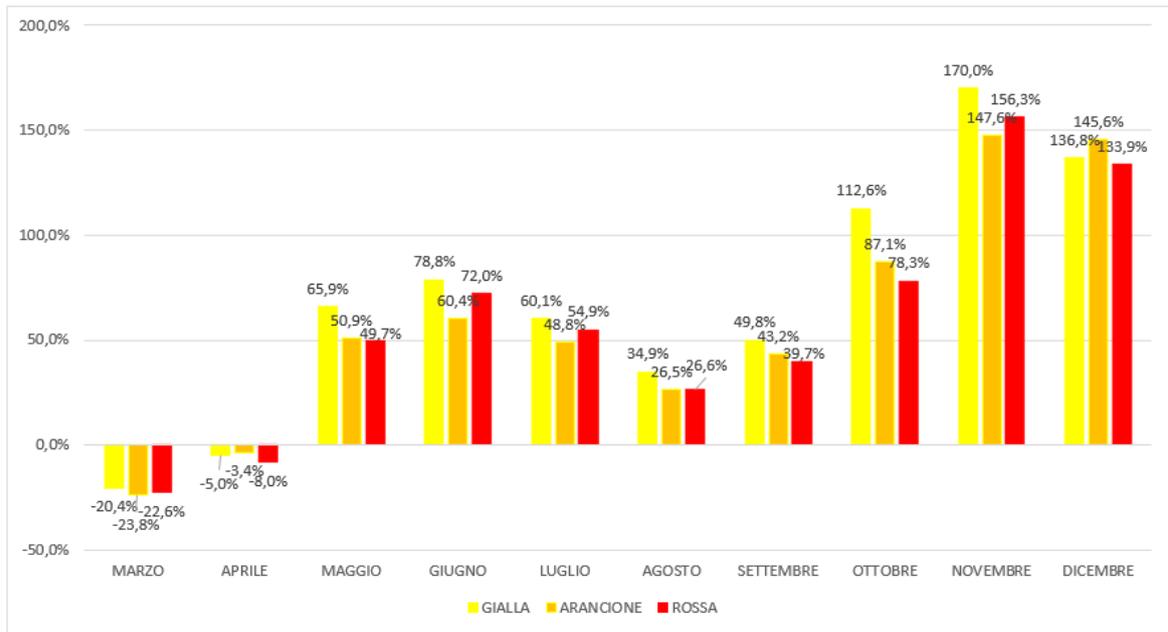


Figura 23 Variazione percentuale dell'OCC tra 2021 e 2022

Come mostra il grafico relativo allo scostamento dell'ADR (Figura 24) si assiste ad un aumento anche dei ricavi per giorno prenotato rispetto al 2021. La maggior domanda porta ad un incremento dei prezzi di affitto che interessa tutte e tre le fasce, con quella gialla che mostra una variazione positiva in tutti i mesi presi in esame. Gli scostamenti percentuali medi sono pari, in ordine di legenda, al **+12,1%, +2,9% e +5,1%.**

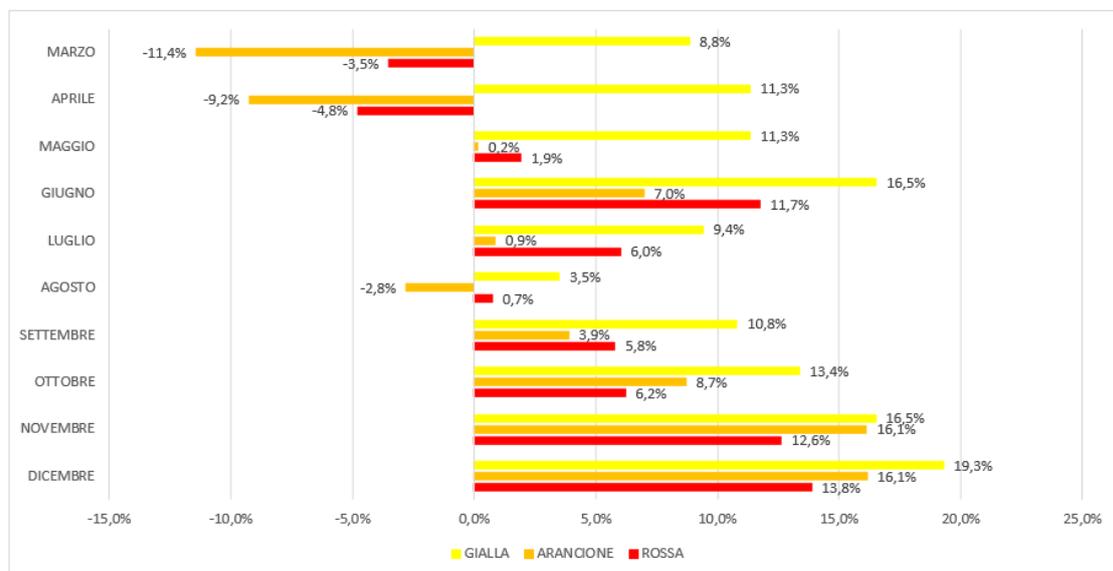


Figura 24 Variazione percentuale dell'ADR tra 2021 e 2022

Osservando infine il grafico relativo ai ricavi considerando anche i giorni disponibili ma non prenotati (Figura 25), si denota un trend molto simile a quello del tasso di occupazione medio, con la differenza che in questo caso anche i primi mesi sono soggetti ad un lieve aumento. A livello stagionale i mesi estivi sono quelli che hanno l'incremento minore, dato giustificato dall'allentamento delle restrizioni presenti nel corso 2021. I mesi invernali invece evidenziano un significativo aumento del KPI con incrementi che superano anche il **200%** nel mese di Novembre.

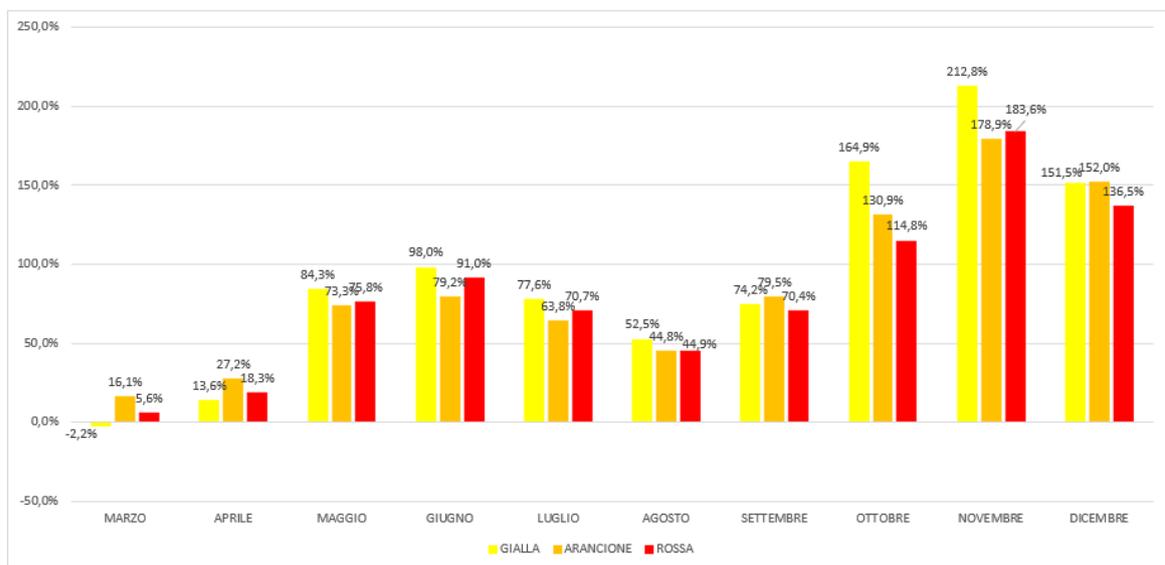


Figura 25 Variazione percentuale dei REVPAN tra 2021 e 2022

AGGREGAZIONE SU SCALA NAZIONALE

La tabella riassuntiva con i valori medi dei KPI aggregati su scala nazionale mostra un'evoluzione del business decisamente positiva. (Tabella 5) Il numero di properties offerte torna finalmente a salire con un incremento di circa il **14,2%**, così come il tasso di occupazione medio che incrementa del **47,3%**. Il dato più eclatante è quello dei ricavi medi mensili, che passano da **\$310.135.734** a **\$543.991.386**. Il prezzo medio per giorno prenotato registra un lieve incremento (**6,3%**), decisamente minore rispetto a quello avuto nel precedente anno (**18,2%**).

	2021*	2022*	VAR %
PROPERTIES	336450	384070	14,2%
RICAVI	\$310.135.734	\$543.991.386	75,4%
OCC	24,3%	35,7%	47,3%
ADR	\$138,2	\$146,9	6,3%
REVPAN	\$34,6	\$53,5	54,6%

Tabella 5 Valori medi dei KPI per il 2021 e il 2022

Il confronto tra i due anni conferma come il 2022 sia stato molto importante per l'economia di Airbnb sul territorio italiano. Rispetto al 2021, i valori medi dei KPI presi in considerazione mostrano un aumento significativo, grazie soprattutto alla mancanza di restrizioni particolarmente rigide e alla possibilità di effettuare maggiori spostamenti lungo tutto il territorio nazionale.

5.1.4 PRE PANDEMIA E POST PANDEMIA: CONFRONTO E RISULTATI

In quest'ultimo sotto capitolo l'attenzione è rivolta al confronto dei KPI tra l'anno precedente alla pandemia, il 2019, e l'anno successivo, il 2022. L'analisi che segue è rilevante per comprendere come l'economia di Airbnb abbia reagito all'interno del territorio italiano e verificare se la ripresa del settore abbia riportato i valori degli indicatori ai livelli pre-covid.

Una tabella riassuntiva (Tabella 6) riporta i KPI analizzati nei capitoli precedenti per gli anni 2019 e 2022. È importanti sottolineare che tutti gli indicatori riportati sono **valori medi mensili**, considerando i mesi da **Marzo a Dicembre**. Non essendo disponibili i mesi di Gennaio e Febbraio per l'anno 2022, è stato deciso di trascurare gli stessi mesi anche per il 2019; trattandosi di un periodo di bassa stagionalità, includere i primi due mesi avrebbe influenzato negativamente i valori medi del primo anno.

	2019			2022		
	GIALLA	ARANCIONE	ROSSA	GIALLA	ARANCIONE	ROSSA
PROPERTIES	138509	112067	219073	111181	86448	186441
RICAVI	\$152.213.763	\$119.551.253	\$180.814.168	\$176.672.227	\$131.748.187	\$235.570.972
OCC	33,9%	29,2%	26,0%	40,8%	36,1%	32,6%
ADR	\$115,43	\$128,66	\$110,99	\$146,38	\$159,89	\$140,78
REVPAN	\$39,71	\$38,57	\$29,65	\$60,51	\$58,65	\$47,13

Tabella 6 Valori medi KPI per gli anni 2019 e 2022 prendendo come riferimento i mesi da Marzo a Dicembre

Ciò che emerge da una prima analisi è come il numero medio delle properties attive si sia sensibilmente abbassato per tutti e tre i cluster. Mentre tra il 2018 e il 2019 si era assistito ad un incremento anche per questo KPI, la pandemia ha portato numerosi host a ritirare la disponibilità del proprio locale. Ad evidenziare meglio la variazione percentuale, si riportano i decrementi e gli incrementi per ogni indicatore. (Tabella 7)

	VARIAZIONE % 2019 VS 2022		
	GIALLA	ARANCIONE	ROSSA
PROPERTIES	-19,7%	-22,9%	-14,9%
RICAVI	16,1%	10,2%	30,3%
OCC	20,4%	23,8%	25,5%
ADR	26,8%	24,3%	26,8%
REVPAN	52,4%	52,1%	58,9%

Tabella 7 Variazioni percentuali dei KPI tra il 2019 e il 2022 per le rispettive fasce prendendo come riferimento i mesi da Marzo a Dicembre

I KPI relativi a Ricavi, Tasso di occupazione OCC, ADR e REVPAN aumentano sensibilmente per tutte e tre le fasce prese in esame. Per quanto concerne i ricavi, la fascia **rossa** è quella che denota uno scostamento maggiore tra il 2019 e il 2022, con un incremento pari al **30,3%**; inoltre è la stessa che vede la minor diminuzione percentuale riguardo il numero di properties attive. A discapito di ciò che ci aspettava, le restrizioni non hanno determinato per la fascia rossa una

difficoltà maggiore rispetto alle altre fasce nella ripresa delle performance. Per quanto concerne i valori del tasso medio di occupazione OCC, tutte e tre le fasce mostrano un incremento significativo del valore medio che diventa rispettivamente del **40,8%**, **36,1%** e **32,6%**. L'aumento del tasso di occupazione è strettamente legato alla **diminuzione** del numero di properties disponibili: durante la pandemia numerosi host hanno deciso di ritirare dal mercato la disponibilità della propria property, al fine di contenere o eliminare le spese inerenti alla gestione dell'attività. Una minore offerta si è trasformata in un'opportunità per coloro che, nel corso dell'ultimo anno, non si sono ritirati dal mercato beneficiando della contemporanea crescita della domanda.

Comparando i KPI delle regioni in fascia gialla e in fascia arancione si riscontra maggior correlazione tra restrizioni più rigide e inasprimento delle performance. Gli indicatori relativi al numero medio di properties e dei ricavi nella fascia arancione indicano uno scostamento rispettivamente del **-22,9%** e **+10,2%**, valori peggiori rispetto a quanto riportato dalla fascia gialla (**-19,7%** e **+16,1%**). Il tasso di occupazione medio OCC nel cluster arancione è leggermente superiore, complice una diminuzione maggiore delle properties.

Infine, gli indicatori relativi all'ADR e ai REVPAN trovano in tutte e tre le fasce un incremento significativo con valori molto simili tra loro; l'unica differenza che si scorge tra i cluster è riportata dai REVPAN relativi alle regioni rosse, dove vi è un aumento del **58,9%** rispetto al 2019.

Il confronto tra il periodo pre-pandemia e post-pandemia dimostra come il business di Airbnb sul territorio italiano sia andato incontro ad una forte ripresa che, tuttavia, ha bisogno ancora di diverso tempo per tornare ai livelli precedenti. Nonostante i dati relativi ai Ricavi e OCC mostrino valori addirittura più alti del 2019, non si può trascurare l'elevata percentuale di immobili non più disponibili a distanza di 3 anni. Nell'analisi inerente al 2022 è stato evidenziato come anche il

numero di proprietà stia tornando a crescere; a tal proposito sarebbe interessante un ulteriore confronto a distanza di un anno per analizzare l'evoluzione del KPI. Per quanto concerne i ricavi è importante considerare che l'impatto della pandemia ha avuto importanti conseguenze anche sull'aumento del tasso di inflazione, con il 2022 che ha visto questo dato costantemente in crescita. Questo fattore ha inevitabilmente influenzando i prezzi del mercato, condizionando l'incremento dei ricavi e gli indicatori ADR e REVPAN.

Per quanto concerne la suddivisione regionale in cluster, non vi è stato un inasprimento particolarmente significativo delle performance a fronte di maggiori restrizioni, così come evidenziano i confronti dei KPI tra i tre cluster.

A conclusione dell'analisi si riporta una breve tabella di confronto tra i valori medi degli indicatori nel 2019 e nel 2022 su scala nazionale. (Tabella 8)

	2019*	2022*	VAR %
PROPERTIES	469649	384070	-18,2%
RICAVI	\$452.579.184	\$543.991.386	20,2%
OCC	29,1%	35,7%	23,0%
ADR	\$116,8	\$146,9	25,8%
REVPAN	\$34,7	\$53,5	54,1%

Tabella 8 Valori medi dei KPI per gli anni 2019 e 2022 prendendo come riferimento i mesi da Marzo a Dicembre

5.2 ANALISI SULLE DIVERSE TIPOLOGIE DI ACCOMODAMENTO

L'ultima analisi ha lo scopo di individuare l'impatto che la pandemia ha avuto sulle performance delle diverse tipologie di accomodamento messe a disposizione dagli host su Airbnb. Come accennato nei precedenti capitoli, le quattro tipologie di properties analizzate sono:

- Intero appartamento
- Stanza hotel
- Stanza privata
- Stanza condivisa

L'ipotesi di partenza suppone una diminuzione dei KPI maggiore per le stanze condivise e le stanze private, poiché le prime obbligano gli ospiti a condividere la propria zona letto con altre persone, mentre le seconde prevedono nella maggior parte dei casi la condivisione di alcuni locali come i bagni o la sala dedicata alla colazione. La paura di un eventuale contagio e le restrizioni messe in atto dal governo dovrebbero incentivare chi pernotta a prediligere una stanza di hotel o un appartamento completo, avendo accesso ad una maggiore privacy e sicurezza. Per quanto concerne le stanze di hotel, è importante notare come Airbnb non abbia all'interno molte properties di questa tipologia, poiché a differenza degli altri tipi di accomodamento queste stanze utilizzano tendenzialmente altri canali di vendita, come il proprio sito o piattaforme più specifiche per gli Hotel. La decisione dell'host di inserire questo tipo di stanza su Airbnb potrebbe essere motivata non solo dal voler un ulteriore spazio per raggiungere i clienti, bensì dal voler offrire un immobile con caratteristiche più simili a quelle generalmente offerte dalle altre properties su Airbnb. Non a caso le stanze di hotel presenti sulla piattaforma prevedono spesso spazi condivisi e si differenziano dalle proposte offerte dagli alberghi del settore dell'ospitalità tradizionale.

Coerentemente a quanto svolto per l'analisi regionale, il seguente studio illustra le variazioni percentuali dei KPI avvenute di anno in anno per le quattro differenti tipologie di accomodamento.

5.2.1 IL PERIODO PRE-PANDEMIA

Considerando le properties attive almeno un giorno durante il mese di riferimento, all'interno del territorio italiano le numeriche di partenza relative a Gennaio 2018 mostrano che vi sono esattamente:

- 272.430 Interi appartamenti
- 3.843 stanze di hotel
- 89.605 stanze private
- 2.378 stanze condivise

Il primo grafico (Figura 26) preso in considerazione evidenzia la variazione percentuale mensile del numero di unità per ogni tipologia di accomodamento. Le stanze di hotel risultano quelle con una crescita maggiore, stabilmente sopra il 50% e con un incremento annuo totale pari al **74,98%**. Gli appartamenti interi e le stanze private mostrano una crescita costante, mentre le stanze condivise sono le uniche ad avere un trend negativo chiudendo l'anno con una decrescita totale pari al **-4%**. Da questa prima analisi risulta che, anche in condizioni normali, le stanze condivise stiano man mano diminuendo a discapito delle altre tipologie di properties.

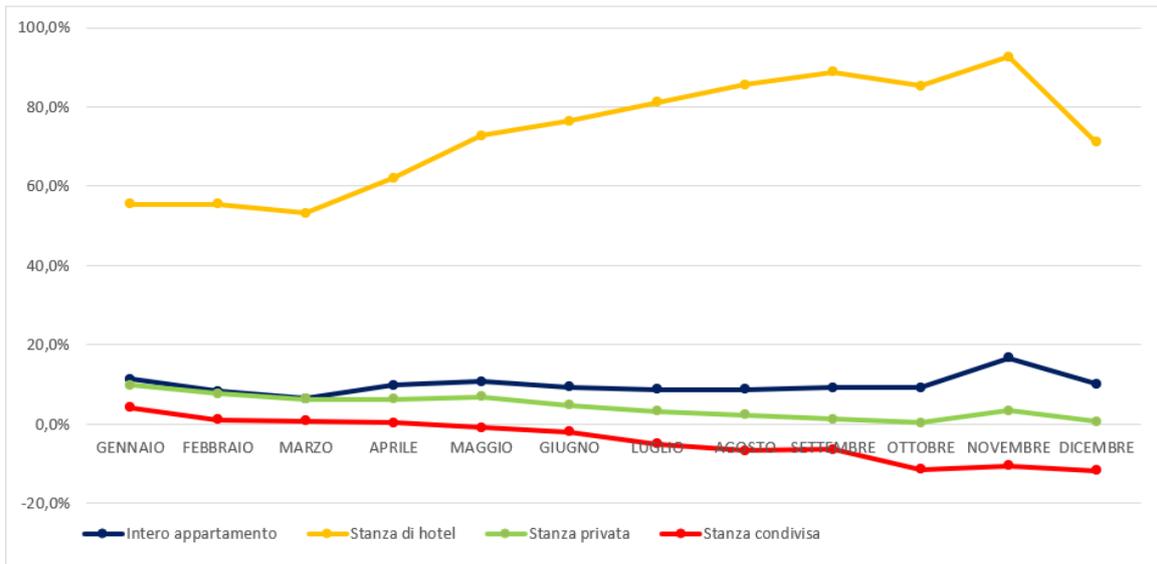


Figura 26 Variazione percentuale del numero di properties disponibili per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2018 e il 2019

In merito ai ricavi le stanze di hotel risultano nuovamente quelle con un maggior scostamento positivo. (Figura 27) Positivi sono anche i trend dei ricavi relativi agli Interi Appartamenti e alle stanze private, mentre le stanze condivise alternano mesi di variazione positivi a mesi di scostamento negativo. Complessivamente le variazioni annue dei ricavi sono tutte positive e pari al **+22,94%** per gli appartamenti interi, **+106%** per le stanze di hotel, **+28,1%** per le stanze private e **+0,8%** per quelle condivise.

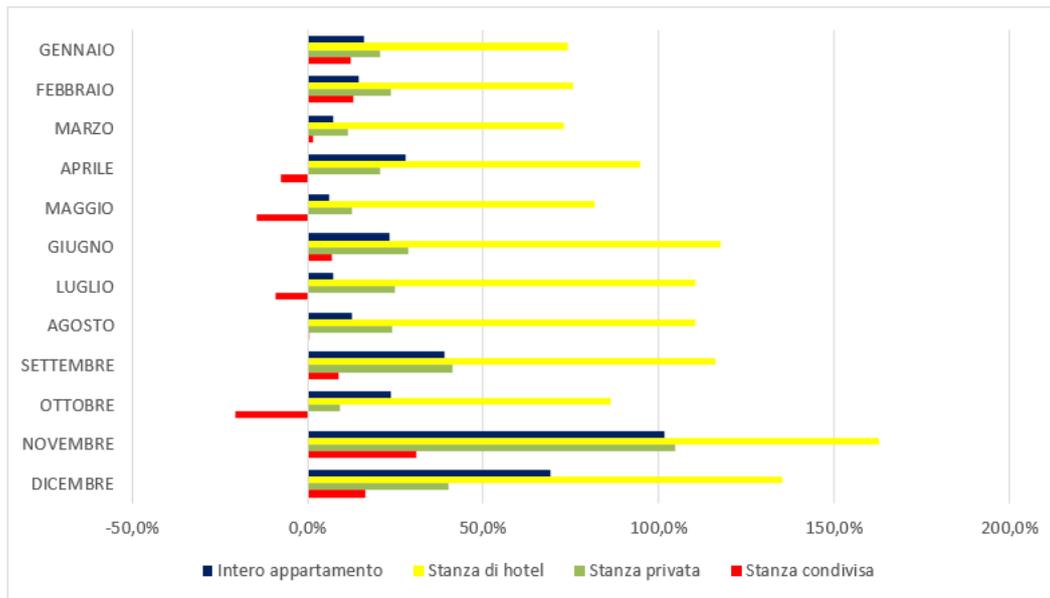


Figura 27 Variazione percentuale dei ricavi per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2018 e il 2019

Analizzando il grafico relativo alla variazione del tasso di occupazione medio (Figura 28), il trend durante l'anno segue lo stesso andamento per tutte le tipologie di property; tuttavia, le stanze condivise sono le uniche che nel mese di Ottobre performano peggio rispetto al precedente anno registrano un **-4,9%**. Le stanze condivise e gli interi appartamenti mostrano invece gli incrementi percentuali medi maggiori, in particolare il mese di novembre si mostra nuovamente quello con un miglior scostamento positivo, con l'OCC che incrementa del **62,9%** e del **75,9%** rispettivamente per interi appartamenti e stanze private.

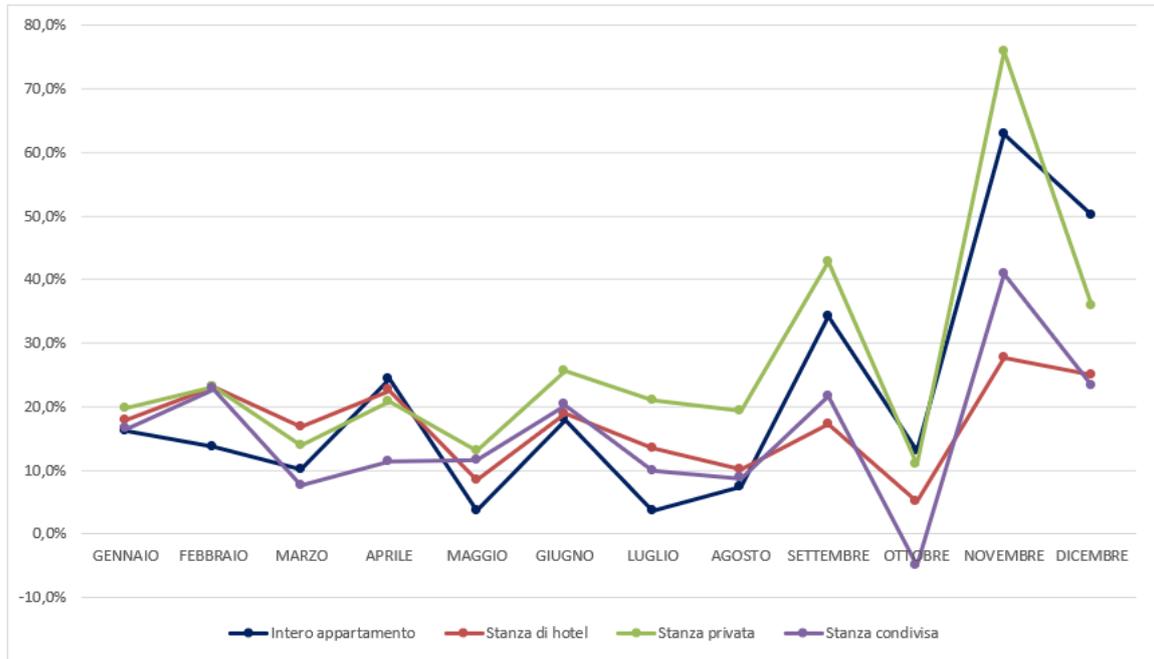


Figura 28 Variazione percentuale dell'OCC per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2018 e il 2019

Per quanto riguarda l'andamento dell'ADR, (Figura 29) il primo periodo dell'anno mostra uno scostamento negativo che perdura fino al mese di Luglio per tutte le tipologia di proprietà. Le stanze condivise denotano un forte decremento nei mesi di Aprile e Maggio, gli stessi dove il tasso di occupazione si è fortemente ridotto. Ciò può essere tradotto come un abbassamento dei prezzi mirato a far aumentare una domanda che, come suggerisce l'OCC, nel mese di Maggio ha un incremento minore degli altri mesi rispetto al precedente anno . Da Agosto in avanti l'andamento dell'indicatore migliora per tutte le tipologie di property, con Novembre che mostra l'incremento maggiore; non si vedono differenze significative tra i vari tipi di accomodamento.

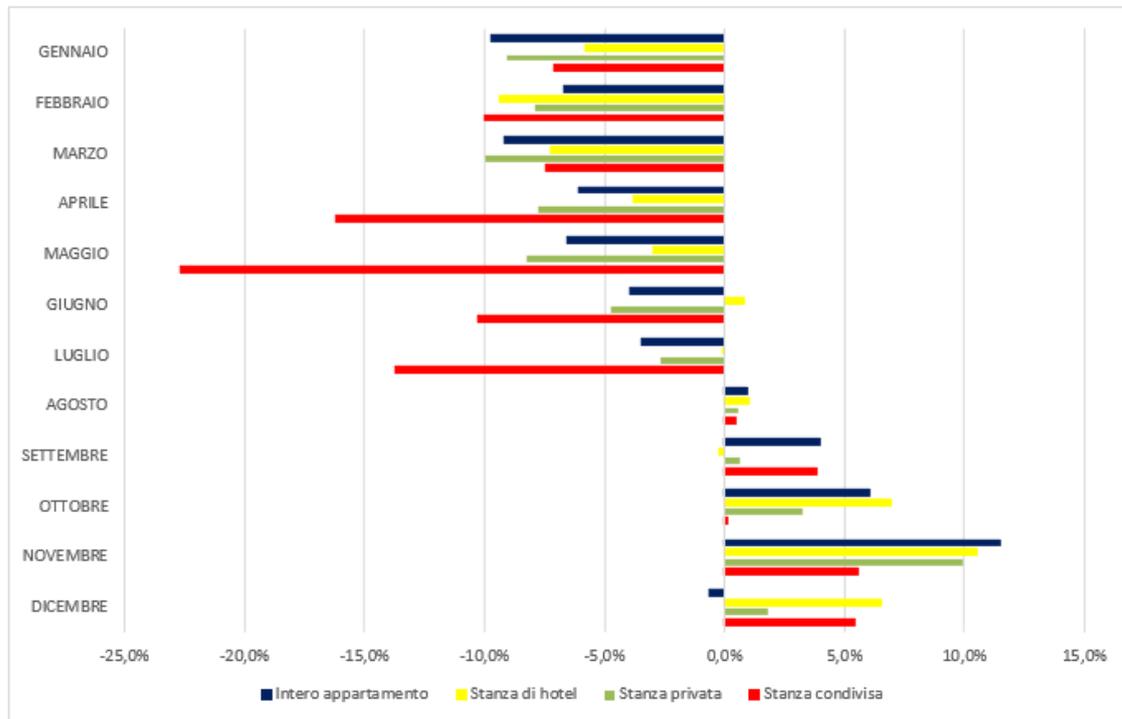


Figura 29 Variazione percentuale dell'ADR per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2018 e il 2019

Decisamente diverso è l'andamento dei ricavi tenendo conto anche dei giorni disponibili ma non prenotati. (Figura 30) In questo caso il grafico è molto simile a quello dei ricavi ed anche in questo caso gli unici decrementi vengono registrati dalle stanze condivise nei mesi di Aprile, Maggio, Luglio e Ottobre.

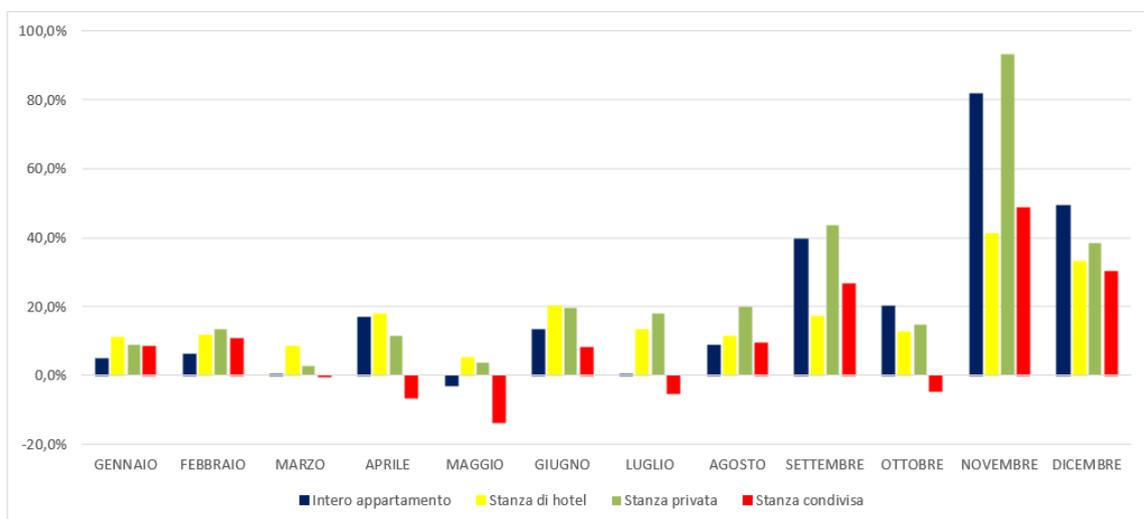


Figura 30 Variazione percentuale dei REVPAR per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2018 e il 2019

5.2.2 L'ENTRATA DELLA PANDEMIA

Come visto nella precedente analisi, l'inizio della pandemia condiziona negativamente l'andamento delle performance di Airbnb su tutto il territorio nazionale. Per quanto concerne le tipologie di accomodamento, ciò che ci si aspetta è un decremento maggiore dei KPI relativi alle stanze private e condivise, entrambe accomunate dall'aver spazi destinati ad essere condivisi tra più persone. Mentre per gli appartamenti interi ci si aspettano scostamenti minori, sarà interessante vedere come reagiranno le performance relative alle stanze di hotel.

- **2020**

Per quanto concerne il numero di proprietà offerte, il primo grafico (figura 31) mostra come nei primi due mesi siano gli appartamenti interi e le stanze di hotel ad avere un incremento positivo. Le stanze private e le stanze condivise decrescono già da Gennaio, sintomo che la pandemia, nonostante non sia ancor entrata pienamente nel territorio italiano, inizia ad allarmare alcuni host che ritirano la disponibilità della propria property. Da Marzo in avanti anche gli interi appartamenti iniziano a diminuire, mentre le stanze hotel sono le uniche che fino a Maggio registrano un incremento positivo. Come ci si aspettava i decrementi medi rispetto allo scorso anno sono maggiori nelle stanze private e condivise, che registrano rispettivamente un **-27,0%** ed un **-36,7%**. Gli interi appartamenti e le stanze di hotel sono colpiti invece da un decremento medio mensile pari al **-17,7%** e **-12,0%**. Importante notare come l'oscillazione più grande tra inizio e fine anno avvenga per le stanze di hotel che partendo da un incremento pari al **+40,6%**, toccano un picco negativo nel mese di Novembre pari al **-52,9%**.

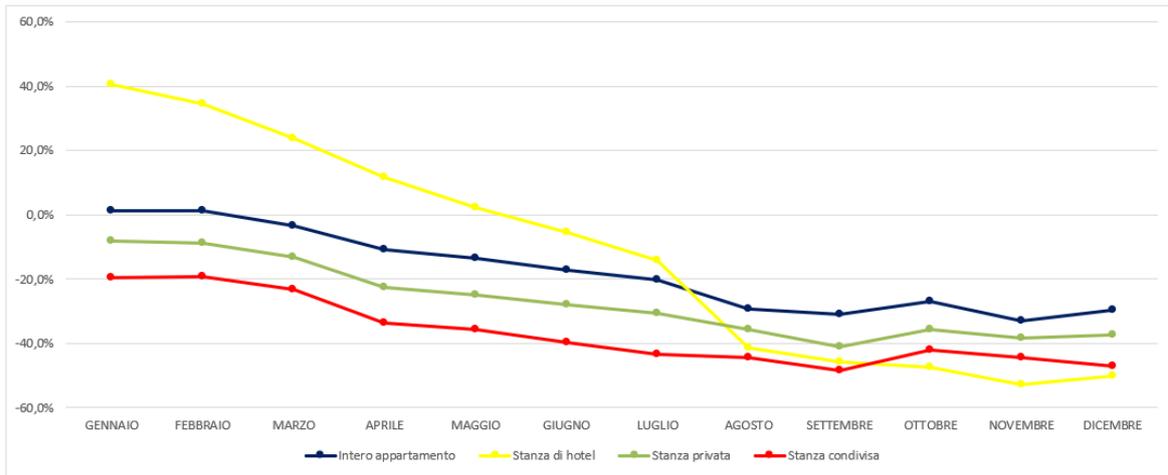


Figura 31 Variazione percentuale delle properties offerte mensilmente per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2019 e il 2020

Spostando l'attenzione al grafico dei ricavi (Figura 32), si denota nuovamente come le stanze condivise siano quelle con un decremento medio maggiore rispetto alle altre tipologie di properties registrando rispettivamente un **-61,6%**. Le altre tipologie di accomodamento mostrano invece un andamento quasi speculare con un decremento medio pressoché identico (in ordine **-47,0%**, **-47,7%** e **-48,6%**). È bene evidenziare che le stanze condivise registrano già nel mese di Gennaio una diminuzione dei ricavi e solo a Febbraio mostrano un lievissimo incremento rispetto all'anno precedente.

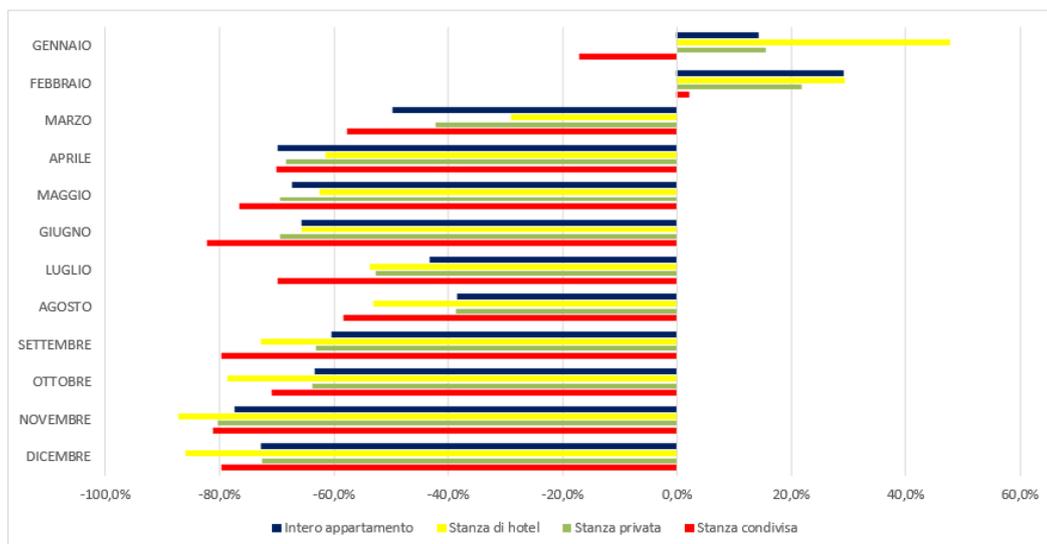


Figura 32 Variazione percentuale dei ricavi per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2019 e il 2020

Passando ad analizzare il tasso di occupazione OCC (Figura 33) le stanze di hotel e le stanze condivise sono le due tipologie di accomodamento che rispetto al precedente anno vedono decrementare maggiormente l'indicatore. La media mensile registrata è pari rispettivamente al **-47,0%** e **-48,7%**. Se si focalizza l'attenzione solo ed esclusivamente da inizio pandemia a fine anno il dato è ancor più allarmante, con le medie che precipitano a valori pari al **-54,9%** e **-60,2%**. Mentre per le stanze condivise il dato è fortemente condizionato dalle restrizioni legate al covid, l'abbassamento dell'OCC relativo alle stanze di hotel è giustificato dal contemporaneo aumento del numero di properties che, per ovvi motivi, si scontra con una domanda in continua decrescita. Nei mesi estivi, nonostante vi sia un miglioramento legato alle minori restrizioni, la decrescita rallenta ma non si arresta raggiungendo il valore del **-10%** nel mese di Agosto per gli interi appartamenti e le stanze private.

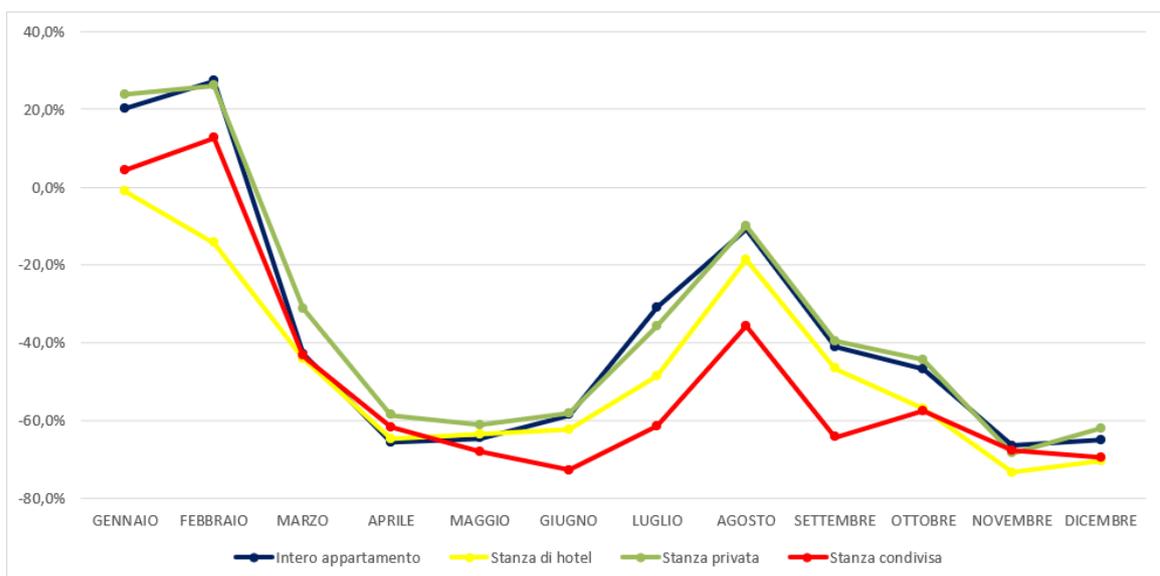


Figura 33 Variazione percentuale dell'OCC per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2019 e il 2020

Il KPI relativo ai ricavi medi sui giorni prenotati mostra come la stanza condivisa sia l'unica tipologia di property che riscontra un aumento medio dei prezzi rispetto al precedente anno. (Figura 34) Lo scostamento medio nel corso dell'anno risulta pari al **10%**, con i mesi di Luglio e Dicembre che registrano gli incrementi più alti. Le altre tipologie di accomodamento mostrano un andamento altalenante abbastanza simile e rispetto al 2019 l'incremento medio mensile totale rimane pressoché invariato.

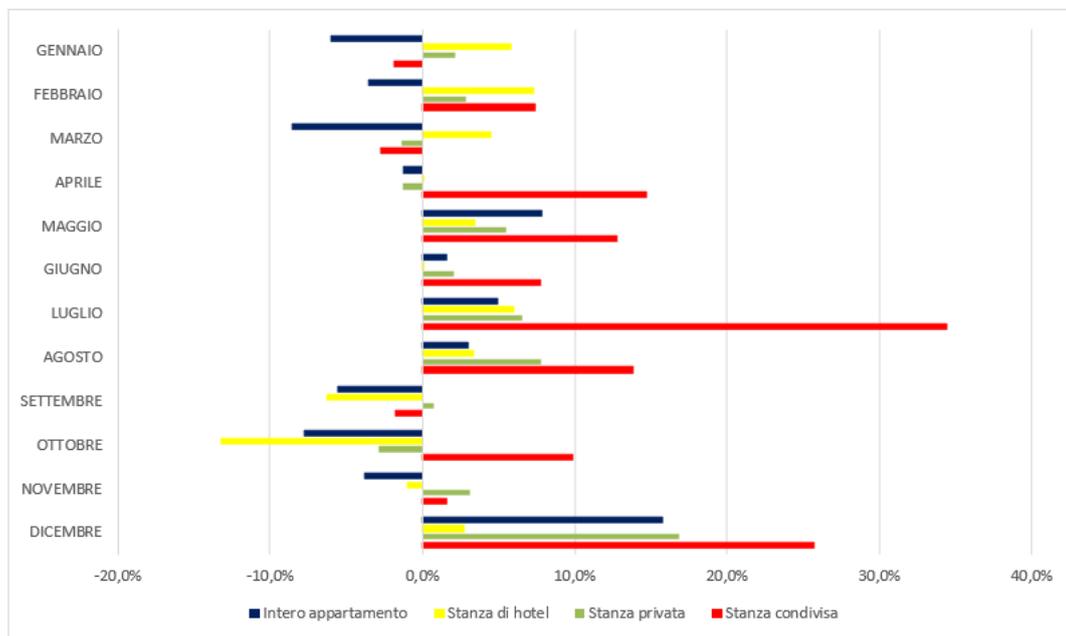


Figura 34 Variazione percentuale dell'ADR per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2019 e il 2020

L'ultimo grafico relativo ai ricavi medi tenendo conti dei giorni disponibili ma non prenotati (Figura 35) evidenzia immediatamente uno scostamento negativo omogeneo per tutte le tipologie di accomodamento. Le stanze di hotel e quelle condivise risultano quelle con una variazione media peggiore, pari al **-45,9%** e **-44,5%**. Non considerando i primi due mesi, Agosto risulta il meno colpito rispetto all'anno precedente.

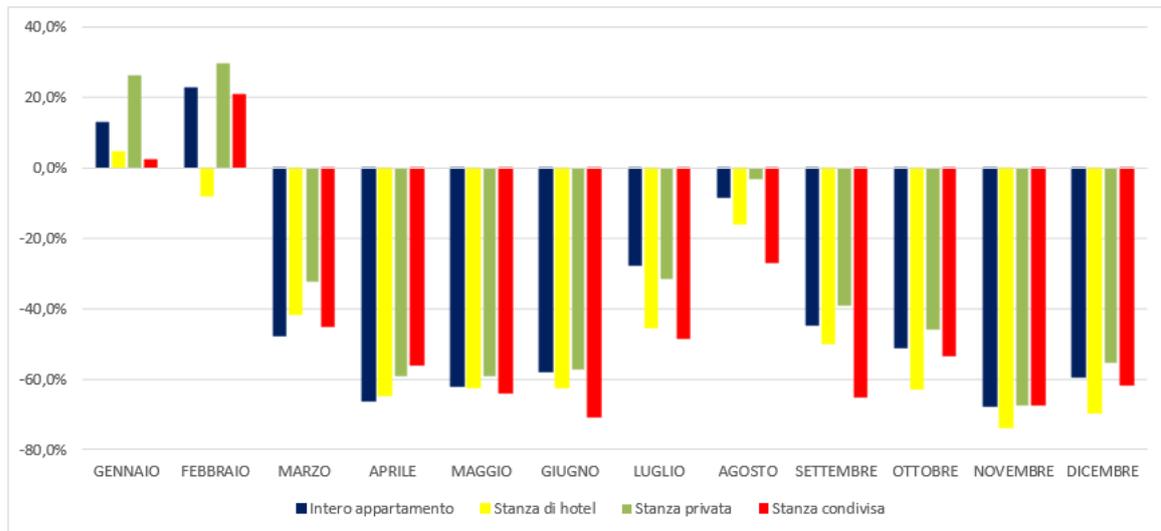


Figura 35 Variazione percentuale dei REVPAN per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2019 e il 2020

- **2021**

Nel corso del primo anno segnato dalla pandemia le stanze condivise risultano essere, come prevedibile, la tipologia di accomodamento più condizionata dalle restrizioni e dal disagio indotto dal Covid 19. Nel 2021 ci si aspetta che il virus continui ad avere un impatto differente, con gli interi appartamenti che dovrebbero continuare ad essere la tipologia di property preferita dagli ospiti.

Il primo grafico inerente all'andamento del numero di proprietà attive (Figura 36) evidenzia come da Maggio in avanti la situazione migliori per tutte i tipi di accomodamento. A registrare il minor decremento rispetto il precedente anno sono gli appartamenti interi, che rispetto allo scorso anno mostrano uno scostamento medio del **-6,9%**. Le stanze di hotel registrano le performance peggiori (in media **-33,5%**) a causa del forte aumento in numero a cui erano andate incontro durante la prima parte del 2020. Le stanze condivise seguono il trend delle altre tipologie di accomodamento, seppur con maggiori difficoltà di ripresa rispetto ad appartamenti e stanze private (**-23,7%**).

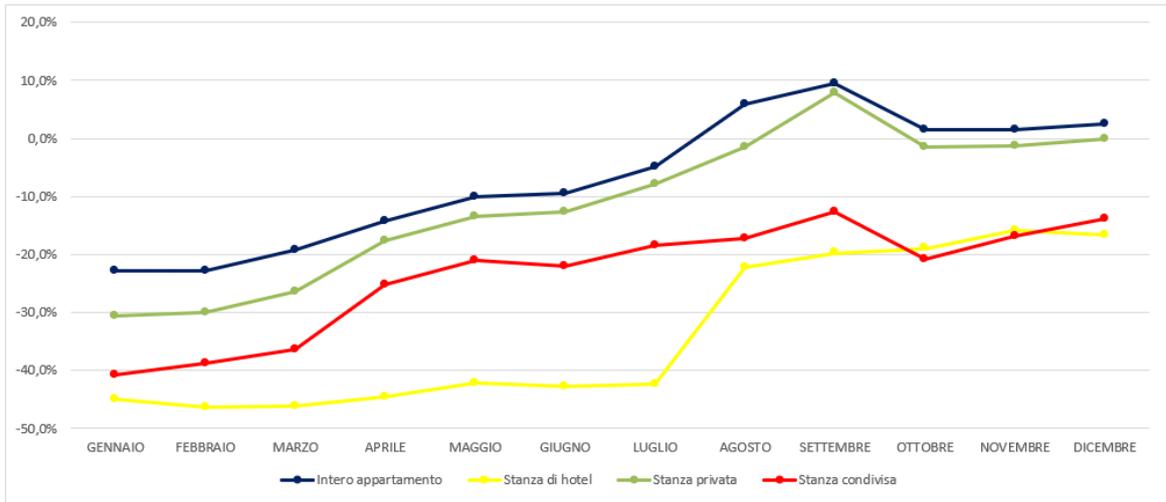


Figura 36 Variazione percentuale del numero di properties offerte mensilmente per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2020 e il 2021

Analizzando il grafico dei ricavi (Figura 37) si evidenzia una buona ripresa da Maggio in avanti. Le stanze private sono quelle con un aumento percentuale medio maggiore, pari al **57%**. Prendendo in riferimento l'intero anno, le stanze d'hotel risultano ancora quelle con uno scostamento minore rispetto alle altre tipologie di property, mentre le stanze condivise e gli interi appartamenti registrano rispettivamente un aumento medio mensile pari al **46,8%** e **53,3%**.

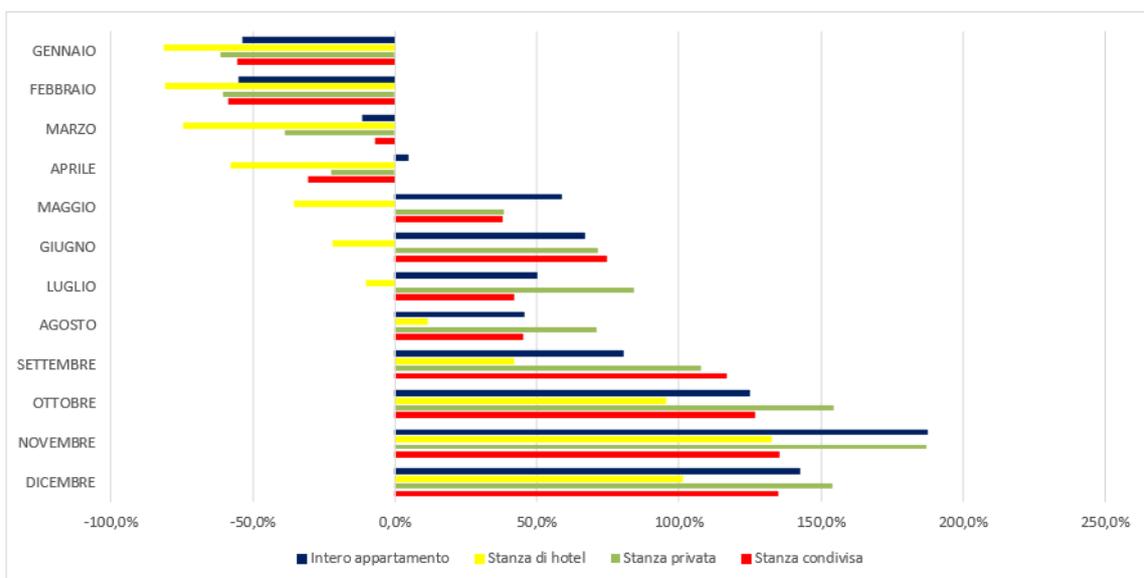


Figura 37 Variazione percentuale dei ricavi per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2020 e il 2021

Spostando l'attenzione al tasso di occupazione (Figura 38) si riscontra un maggiore effetto positivo dell'allentamento delle restrizioni sulle stanze condivise. Rispetto alle altre tipologie di property l'aumento medio mensile è più significativo e registra mediamente un **+51,0%**, seguita dalle stanze private con un **+46,6%**, interi appartamenti **+41,8%** e stanze di hotel **+38,4%**. Questo dato evidenzia come l'allentamento delle restrizioni abbia un effetto positivo maggiore sulle due tipologie di accomodamento dove gli spazi da condividere sono maggiori.

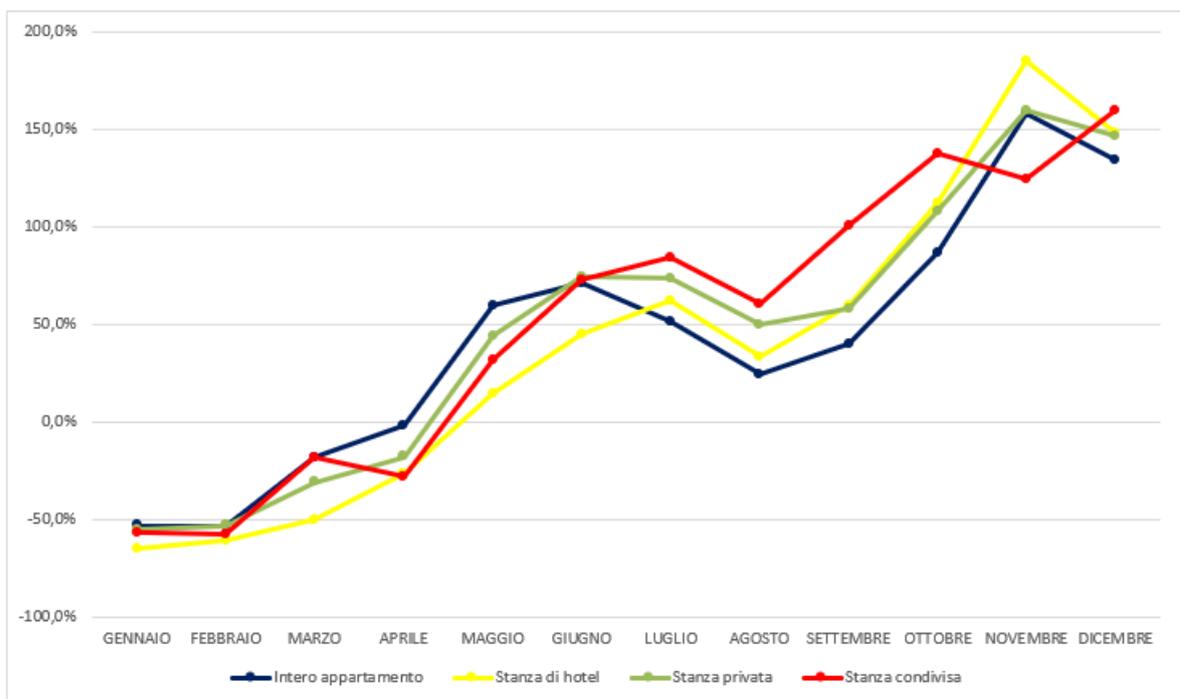


Figura 38 Variazione percentuale dell'OCC per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2020 e il 2021

Così come accaduto per il 2020, l'ADR (Figura 39) mostra come siano le stanze condivise quelle con un aumento maggiore dei ricavi sui giorni prenotati. Soprattutto durante i primi tre mesi dell'anno dove le restrizioni sono ancora molto presenti, l'incremento rispetto al 2020 è notevole e l'aumento medio è pari al **+72,2%**; se si considera invece tutto l'anno, il KPI registra un aumento medio

mensile pari al **+34%**, nettamente al di sopra degli interi appartamenti (+19,3%), stanze private (+18,4%) e stanze di hotel (+3%).

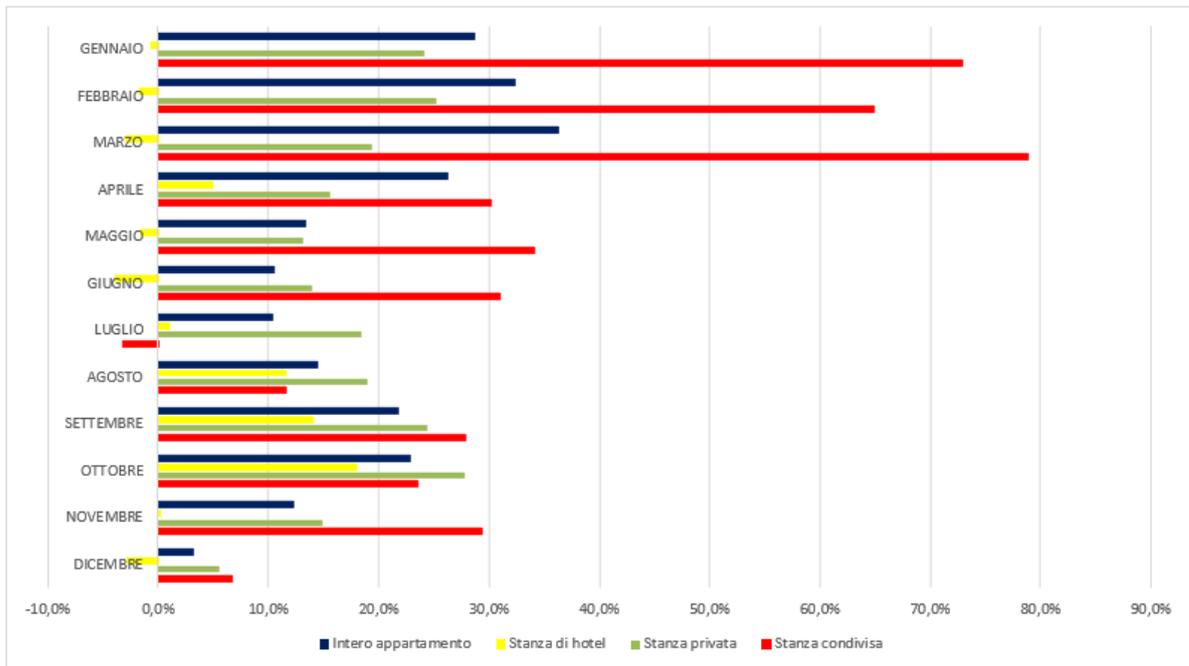


Figura 39 Variazione percentuale dell'ADR per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2020 e il 2021

Considerando infine il grafico relativo ai ricavi tenendo conti dei giorni disponibili e non prenotati (Figura 40), gli scostamenti rispetto al precedente anno mostrano nuovamente come le stanze condivise abbiano mediamente un incremento superiore alle altre registrando un aumento medio mensile dell' **88,7%**, valore doppio rispetto alle stanze di hotel (**+43,8%**).

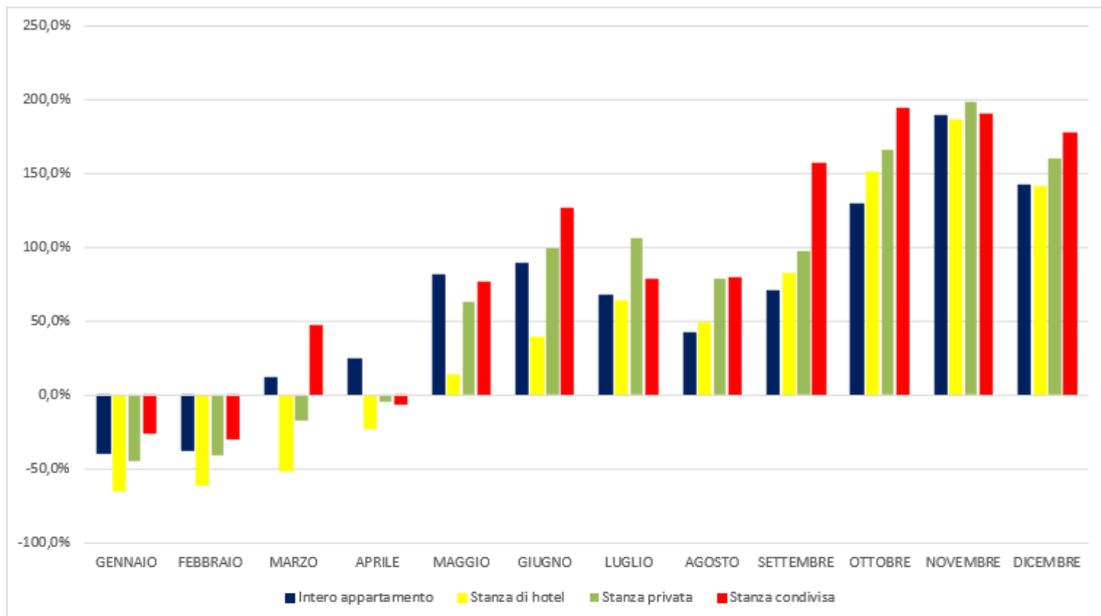


Figura 40 Variazione percentuale del REVPAN per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2020 e il 2021

I due anni di pandemia mostrano effettivamente come le stanze condivise siano le tipologie di accomodamento più influenzate dal virus. Anche le stanze di hotel risultano particolarmente destabilizzate dal Covid, con gli indicatori che cambiano completamente il trend positivo visto negli anni pre-pandemici. La seconda metà del 2021 evidenzia un segnale di ripresa eterogeneo per tutti i tipi di property, seppur con un'intensità differente. Per valutare al meglio l'impatto dell'allentamento delle restrizioni, è importante illustrare l'andamento dei KPI durante l'ultimo anno di analisi, il 2022.

5.2.3 REAZIONE POST PANDEMIA

Come constatato nell'analisi su scala regionale e nazionale, l'ultimo anno preso in analisi è il più significativo per comprendere l'intensità della ripresa a seguito della pandemia. Ciò che finora è emerso è stato un forte decremento dei KPI relative alle stanze condivise, risultato certamente attendibile per via delle restrizioni legate al virus.

Per quanto concerne i dati presi in esame, anche in questo caso il periodo di riferimento verterà sui mesi che vanno da Marzo a Dicembre 2022, trascurando nel confronto Gennaio e Febbraio non presenti nel dataset.

Il primo grafico (Figura 41) inerente al numero di proprietà attive mostra un buon incremento medio per gli interi appartamenti e le stanze private. Le stanze condivise sono quelle che mostrano l'oscillazione maggiore tra Marzo e Dicembre, con il primo mese che registra un decremento del **10%** e l'ultimo che invece vede uno scostamento positivo del **12,9%**, in linea con quello degli appartamenti privati. Comportamento completamente differente è riscontrato nella variazione percentuale delle stanze di hotel attive, le uniche ad avere una media mensile negativa pari al **-3,2%**.

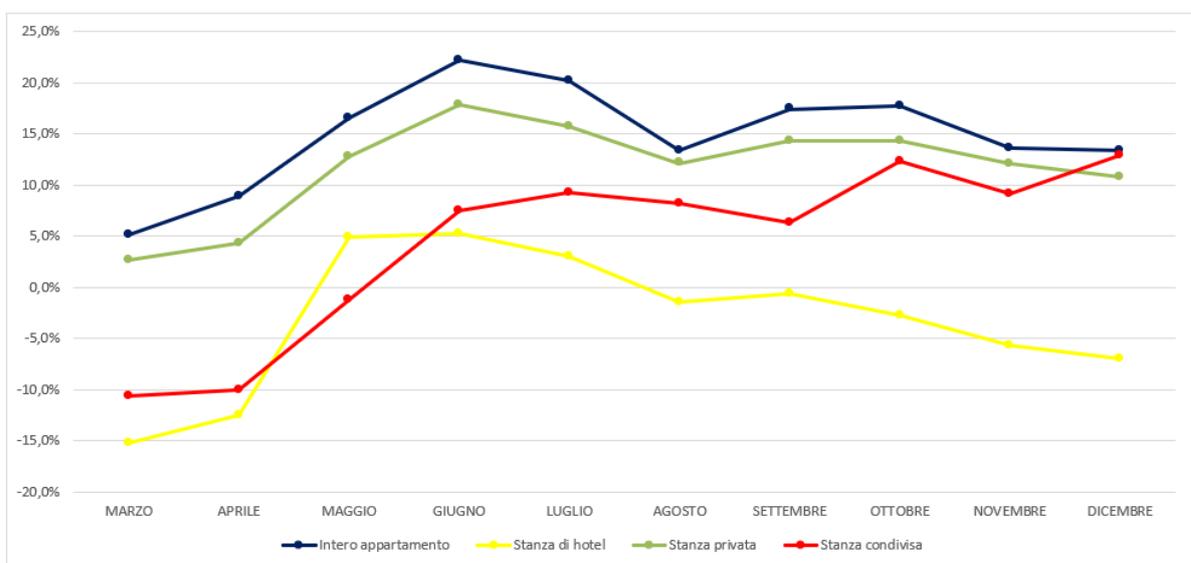


Figura 41 Variazione percentuale delle properties offerte mensilmente per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2021 e il 2022

Per quanto concerne l'andamento dei ricavi, (Figura 42) lo scostamento rispetto al precedente anno è molto alto per tutte le tipologie di accomodamento. Le stanze condivise e private risultano quelle con il maggior incremento medio, pari rispettivamente al **125,4%** e **135,8%**. A livello stagionale sono soprattutto i mesi tra Marzo e Giugno quelli che registrano gli scostamenti maggiori.

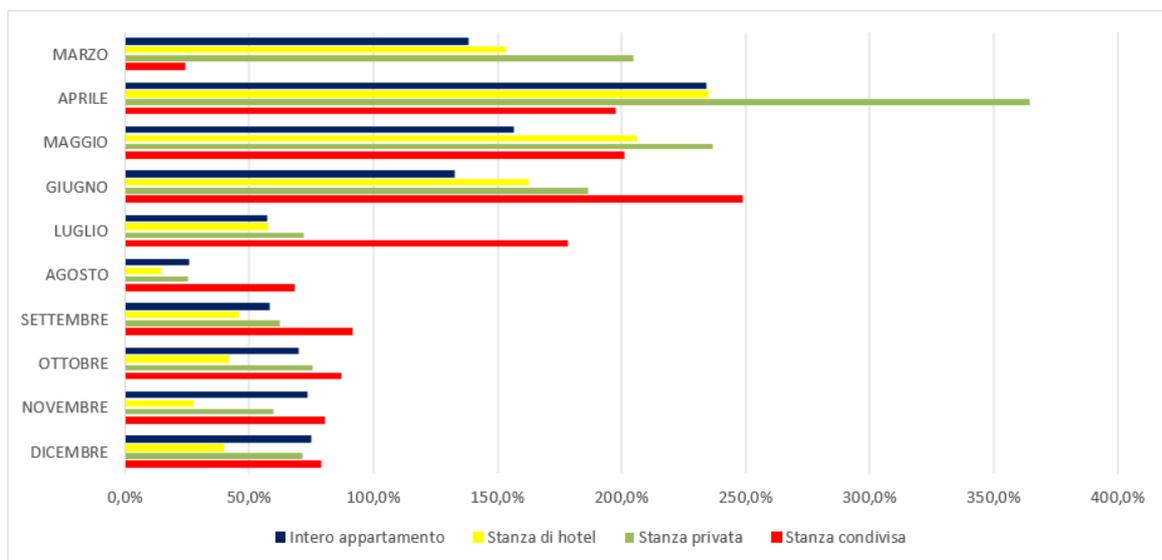


Figura 42 Variazione percentuale dei ricavi per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2021 e il 2022

L'andamento della variazione del tasso di occupazione medio (Figura 43) risulta molto analogo a quello relativo ai ricavi. La stagionalità è pressoché identica e i mesi estivi sono quelli dove la variazione positiva è minore. Anche in questo caso le stanze condivise sono quelle che registrano lo scostamento medio maggiore durante il periodo (**112,5%**), mentre gli interi appartamenti sono quelli che riscontrano un minor incremento medio (**72%**).

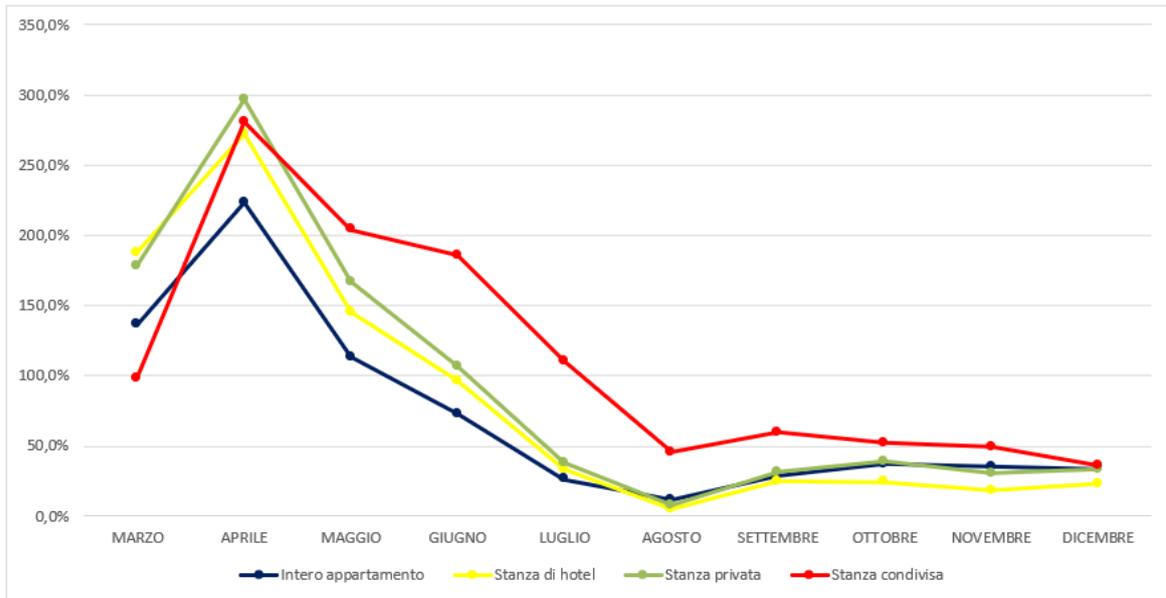


Figura 43 Variazione percentuale dell'OCC per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2021 e il 2022

L'andamento dell'ADR (Figura 44) mostra nel periodo da Maggio in avanti una variazione positiva rispetto il precedente anno. Le stanze condivise nei primi due mesi vanno incontro ad un aumento di ricavi che, tuttavia, è proporzionalmente minore rispetto all'aumento dei giorni prenotati; proprio per questo in questi due mesi si riscontra uno scostamento decisamente negativo nell'indicatore, con Marzo che registra un **-27,2%**.

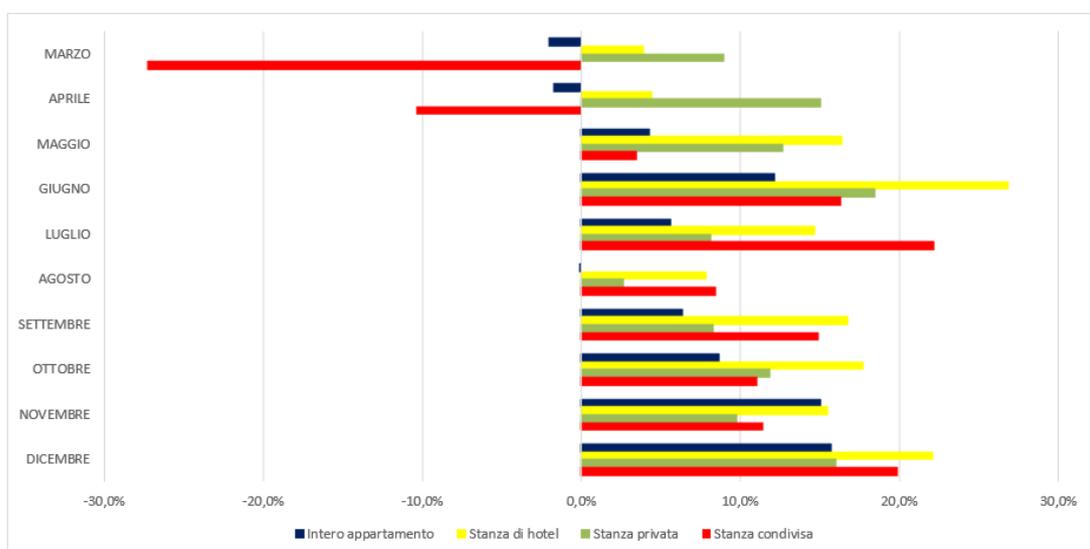


Figura 44 Variazione percentuale dell'ADR per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2021 e il 2022

L'ultimo indicatore analizzato relativo al REVPAN (Figura 45) torna a mostrare un andamento stagionale analogo a quello visto per i ricavi e l'OCC. Tra le varie tipologie di accomodamento vi è un miglioramento generale del KPI rispetto al 2021, in particolar modo per le stanze condivise che registrano un incremento medio del **123,2%**, seguite dalle stanze private (**+116,3%**), dalle stanze di hotel (**+106,9%**) e infine dagli interi appartamenti (**+80,8%**).

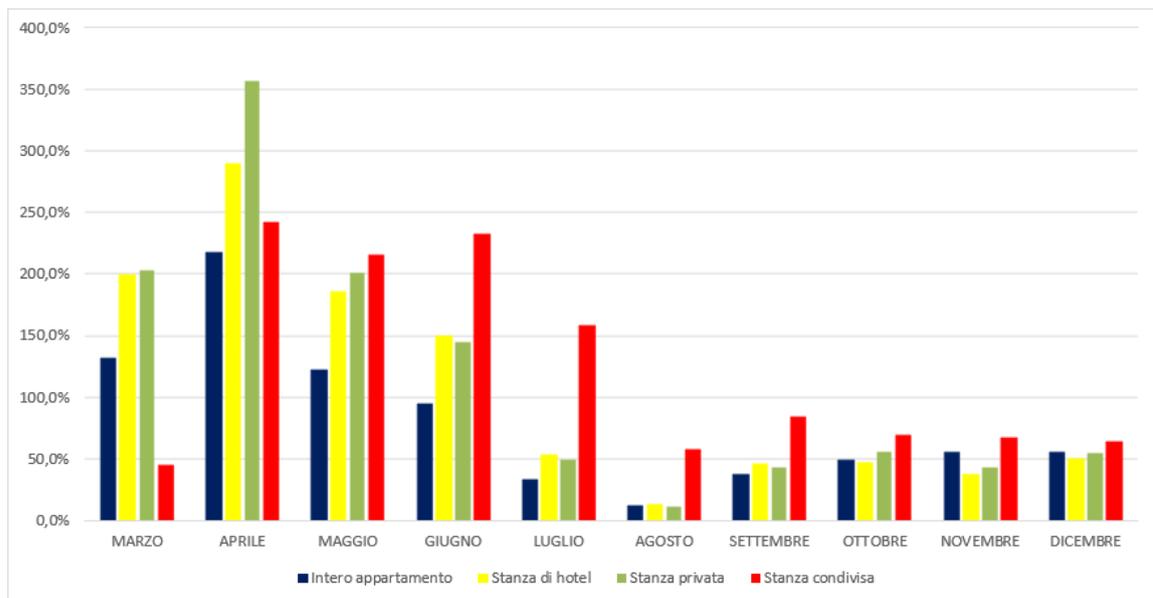


Figura 45 Variazione percentuale dei REVPAN per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2021 e il 2022

5.2.4 PRE PANDEMIA E POST PANDEMIA: CONFRONTO E RISULTATI

Per concludere l'analisi e ottenere una panoramica sulla ripresa economica delle diverse tipologie di accomodamento è importante riportare un confronto tra i dati relativi al periodo pre-pandemia e post-pandemia. Così come è stato fatto relativamente alle regioni, anche in questo caso il periodo di confronto verterà sui mesi che vanno da Marzo a Dicembre del 2019 e del 2022.

Nelle tabelle si riportano i **valori medi mensili** dei KPI per le quattro tipologie di accomodamento. (Tabella 9 e 10)

	2019			
	INTERO APPARTAMENTO	STANZA DI HOTEL	STANZA PRIVATA	STANZA CONDIVISA
PROPERTIES	354528	9463	103291	2368
RICAVI	\$389.182.827	\$14.732.194	\$48.302.147	\$362.017
OCC	30,3%	47,3%	23,7%	17,5%
ADR	\$129,24	\$115,94	\$67,79	\$31,24
REVPAN	\$40,04	\$55,15	\$16,26	\$5,49

Tabella 9 Valori medi mensili dei KPI per le diverse tipologie di accomodamento nel 2019 prendendo come riferimento i mesi da Marzo a Dicembre

	2022			
	INTERO APPARTAMENTO	STANZA DI HOTEL	STANZA PRIVATA	STANZA CONDIVISA
PROPERTIES	305237	4519	73153	1161
RICAVI	\$472.092.944	\$8.495.332	\$63.069.401	\$333.709
OCC	36,3%	48,6%	33,0%	21,9%
ADR	\$160,81	\$137,62	\$91,35	\$46,15
REVPAN	\$59,44	\$68,12	\$30,66	\$10,25

Tabella 10 Valori medi mensili dei KPI per le diverse tipologie di accomodamento nel 2022 prendendo come riferimento i mesi da Marzo a Dicembre

Una prima analisi dei valori evidenzia una riduzione del numero medio mensile delle properties disponibili per tutte le tipologie di accomodamento. Diversa è la variazione dei ricavi medi mensili che risulta positiva per gli interi appartamenti e le stanze private, negativa per le stanze di hotel e le stanze condivise. In tabella sono mostrati gli scostamenti percentuali per ogni KPI. (Tabella 11)

	VARIAZIONE % 2019 VS 2022			
	INTERO APPARTAMENTO	STANZA DI HOTEL	STANZA PRIVATA	STANZA CONDIVISA
PROPERTIES	-13,9%	-52,2%	-29,2%	-51,0%
RICAVI	21,3%	-42,3%	30,6%	-7,8%
OCC	19,9%	2,7%	39,5%	25,5%
ADR	24,4%	18,7%	34,7%	47,7%
REVPAN	48,4%	23,5%	88,6%	86,7%

Tabella 11 Variazione percentuale dei KPI tra il 2019 e il 2022 per le diverse tipologie di accomodamento prendendo come riferimento i mesi da Marzo a Dicembre

A differenza di quanto riscontrato nell'analisi regionale, gli indicatori delle diverse tipologie di accomodamento sono variati in proporzione sensibilmente differente. Per quanto concerne il numero di properties disponibili, le stanze di hotel e le stanze condivise sono quelle che subiscono il decremento più grande, con entrambe che mostrano il proprio valore dimezzato nel corso del 2022 (rispettivamente **-52,2%** e **-51%**). Anche gli interi appartamenti e le stanze private mostrano una decrescita del KPI, pari al **-13,9%** per i primi, e al **-29,2%** per i secondi. Riguardo il tasso di occupazione, le stanze private registrano l'incremento maggiore (**+39,5%**), seguite dalle stanze condivise (**+25,5%**), gli interi appartamenti (**+19,9%**) e le stanze di hotel (**+2,7%**).

L'analisi di confronto tra i due anni evidenzia come la pandemia abbia impattato decisamente meno sugli interi appartamenti e molto di più sulle stanze condivise e le stanze di hotel. Le stanze condivise confermano quanto ipotizzando: la diffusione del virus e il clima di paura diffusosi incentivano gli ospiti a preferire altre tipologie di accomodamento e portano, di conseguenza, gli host a ritirare dalla disponibilità i propri immobili. Il tasso di occupazione medio mostra uno scostamento positivo rispetto al 2019, tuttavia non è un risultato particolarmente positivo considerando l'offerta dimezzata. E altresì vero che confrontando il 2022 con il 2021 si riscontra un trend positivo riguardo il numero di proprietà disponibili: considerando questo dato è plausibile che si assisterà ad un miglioramento dell'indicatore con il passar del tempo.

Le stanze di hotel risultano la tipologia di accomodamento che più in assoluto viene impattata dalla pandemia. Durante il confronto tra i primi due anni (2018 e 2019), questo tipo di property risultava in netta crescita all'interno della piattaforma. A differenza delle altre tipologie di accomodamento, è importante evidenziare come per gli hotel vi siano diverse piattaforme alternative su cui poter inserire il proprio annuncio. Gli hotel e i B&B che decidono di inserire le proprie stanze su Airbnb offrono stanze con caratteristiche più attinenti a questa piattaforma, tra cui spazi condivisi, un clima più autentico e un maggior contatto umano. Avendo altri canali di prenotazione, l'avvento della pandemia ha incentivato molto di più gli host a ritirare la propria disponibilità da Airbnb. Ciò che tuttavia preoccupa, è il tasso di occupazione medio che, nonostante un dimezzamento delle properties, rimane pressoché invariato nel confronto tra i due anni. Questo fattore dimostra come gli ospiti abbiano preferito altre tipologie di accomodamento, evidenza confermata anche dai tassi di occupazione in crescita.

Per quanto riguarda le stanze private si riscontra anche qui una sensibile diminuzione delle properties disponibili. In questo caso però, il tasso di occupazione mostra un incremento decisamente più alto rispetto alle altre tipologie di accomodamento. Nonostante questa tipologia di stanza preveda spesso l'utilizzo di spazi in comune, la maggior flessibilità rispetto alle stanze condivise ha permesso una ripresa maggiore a valle del periodo pandemico.

6 CONCLUSIONI

La pandemia relativa al Covid-19 è stata una delle crisi economiche e sociali più rilevanti dell'ultimo secolo. Gli enormi impatti su tutti i settori, quello turistico in particolare, hanno generato numerose domande sul futuro e sulla sopravvivenza di diversi servizi e realtà imprenditoriali.

Tra i vari business coinvolti, quello di Airbnb si è rivelato un caso studio particolarmente interessante; le domande sorte in letteratura fino a quel momento hanno generato dubbi e perplessità su come il virus avrebbe condizionato un servizio basato sulla condivisione degli spazi e una forte interazione sociale.

Partendo dalle considerazioni nate in letteratura, il presente studio ha tentato di rispondere a due domande focalizzando l'attenzione sul territorio italiano. Attraverso una prima analisi descrittiva si è cercato comprendere quali siano stati gli impatti su alcuni indicatori di performance di Airbnb per le regioni, considerando le restrizioni messe in vigore dal Paese per arginare la diffusione virus. Suddividendo le aree in tre differenti cluster, i risultati hanno dimostrato che una maggior permanenza in una zona con regole più rigide non è correlata ad un abbassamento maggiore dei KPI di Airbnb. Come evidenziato nel capitolo cinque, la fascia rossa nel 2022 risulta essere quella con un decremento minore del numero di properties disponibili e un incremento dei ricavi e del tasso di occupazione più alto rispetto agli altri cluster. Per quanto riguarda le ulteriori due fasce, non sono state riscontrate differenze significative e pertanto non si evidenzia una particolare correlazione tra restrizioni e andamento delle performance. Al fine di arricchire ulteriormente la ricerca, sarebbe interessante in futuro effettuare nuovamente l'analisi considerando ulteriori variabili come la densità del numero di abitanti, l'urbanizzazione o l'appetibilità turistica delle zone.

Una seconda analisi descrittiva si è invece occupata di comprendere quale fosse stato l'impatto del virus sulle diverse tipologie di accomodamento messe a disposizione dalla piattaforma. Considerando il differente livello di privacy e servizi offerti rispettivamente da interi appartamenti, stanze di hotel, stanze private e stanze condivise, è stato interessante evidenziare gli scostamenti nei KPI per le rispettive tipologie di property. Come ipotizzato, gli interi appartamenti sono stati l'accomodamento meno impattato dal virus, mostrando un decremento percentuale minore riguardo il numero di immobili offerti e un buon incremento dei ricavi e del tasso di occupazione. Anche le stanze private, nonostante alcune di esse prevedessero dei servizi in comune (bagni, area colazione o zone ricreative), hanno evidenziato un buon incremento rispetto al 2019 per quanto concerne OCC e ricavi, tuttavia la diminuzione delle properties disponibili è in questo caso scesa di quasi il 30%. Le stanze condivise e di hotel hanno invece dimostrato un andamento molto critico. In questa circostanza, l'ipotesi di partenza secondo cui la pandemia avrebbe impattato molto di più le tipologie di accomodamento che prevedono la condivisione di alcuni spazi viene confermata. I risultati evidenziano come in entrambi i casi il numero di properties sia dimezzato a distanza di 3 anni. Inoltre, le stanze di hotel non mostrano segnali positivi neanche sul tasso di occupazione che rimane pressoché invariato.

Guardando l'analisi su scala nazionale, è altresì vero che le performance di Airbnb nel 2022 mostrano un trend molto positivo. Le ipotesi riportate in letteratura secondo le quali il business non sarebbe tornato ai livelli del periodo pre-pandemico saranno con ogni probabilità completamente smentite nel corso dei prossimi anni. A tal proposito, si auspica che in futuro ulteriori studi possano approfondire quanto visto nel presente elaborato, analizzando ulteriori variabili e tematiche inerenti alla piattaforma.

7 BIBLIOGRAFIA

- Bauwens M, 2006, The Political Economy of Peer Production
- Belk R, 2010, Sharing, *Journal of Consumer Research*
- Belotti S, 2019, Sharing tourism as an opportunity for territorial regeneration: the case of Iseo Lake, Italy, *Hungarian Geographical Bulletin*
- Bresciani S, Ferraris S, Santoro G, Premazzi K, Quaglia R, Yahiaoui D, Viglia G, 2021, The seven lives of Airbnb: the role of accommodation types, *Annals Of Tourism Research*
- Como E, Battistoni F, Provvedi G, Chojnicki S, Rapisardi A, 2015, *Fondazione Unipolis*
- Contu G, Conversano C, Frigau L, Mola F, 2019, The impact of Airbnb on hidden and sustainable tourism: the case of Italy, *International Journal of Tourism Policy*
- De Vos J, 2020, The effect of COVID-19 and subsequent social distancing on travel behavior, *Transportation Research Interdisciplinary Perspectives*
- Dolnicar S, Zare S, 2020, COVID19 e Airbnb: Disrupting the disruptor, *Annals Of Tourism Research*
- Farmaki A, Stergiou D, Kaniadakis A, 2019, Self-perceptions of Airbnb hosts' responsibility: a moral identity perspective, *Journal of Sustainable Tourism*
- Farmaki A, Miguel C, Drotarova M, Časni A, Fani Efthymiadou F, 2020, Impacts of Covid-19 on peer-to-peer accommodation platforms: Host perceptions and responses, *International Journal of Hospitality Management*
- Gössling S, Scott D, Hall C, 2020, Pandemics, tourism and global change: a rapid assessment of COVID-19, *Journal of Sustainable Tourism*
- Guttentag D, 2019, Progress on Airbnb: a literature review, *Journal of Hospitality and Tourism Technology*
- Guttentag D, Smith S, Potwarka L, Havitz M, 2017, Why Tourists Choose Airbnb: A Motivation-Based Segmentation Study, *Journal of Travel Research*
- Lutz C, Newlands G, 2018, Consumer segmentation within the sharing economy: The case of Airbnb, *Journal of business research*

- M Pouri, Eight impacts of the digital sharing economy on resource consumption, 2021, *Resources, Conservation & Recycling*
- M Pouri, L Hilty, 2020. The Relevance of Digital Sharing Business Models for Sustainability, *Association for Computing Machinery*
- McGowan R, 2018, David versus Goliath: Airbnb and the New York Hotel Industry
- Molla R, 2017, Airbnb is on track to rack up more than 100 million stays this year and that's only the beginning of its threat to the hotel industry
- O Mont, Y Palgan, K Bradley, L Zvolaska, 2020, A decade of the sharing economy: Concepts, users, business and governance perspectives, *Journal of Cleaner Production*
- Pfattheicher S, Nockur L, Böhm R, Sassenrath C, Petersen M, 2020, The Emotional Path to Action: Empathy Promotes Physical Distancing and Wearing of Face Masks During the COVID-19 Pandemic, *Psychological Science*
- Romano A, 2021, The shifting geographies of digital intermediation: the effects of the COVID-19 pandemic on short-term rentals in Italian cities, *Digital Geography and Society*
- Schor J, Cansoy M, 2019, *Sharing Economy, Oxford University Press*
- Stephany A, 2015, *The Business of sharing: making it the new sharing economy, Macmillan Publishers*
- Sthapit E, Barreto J, 2018, Exploring tourists' memorable hospitality experiences: An Airbnb perspective, *Tourism Management Perspectives*
- Sthapit E, Barreto J, 2018, Sharing in the host-guest relationship: perspectives on the Airbnb hospitality experience, *Anatolia*
- Suryono R, Purwandaria B, Budia I, 2019, Peer to Peer (P2P) Lending Problems and Potential Solutions: A systematic literature review, *Science Direct*
- Unwto, 2023, Impact Assessment Of The Covid-19 Outbreak On International Tourism
- WEF, 2017. Collaboration in cities: from sharing to 'sharing economy, *World Economic Forum*.
- Wherry F. Woodward I, 2019, *The Oxford Handbook of Consumption, Oxford University Press*

- Wirtz J, Fung So K, Mody M, Liu S, Chun H, 2019, Platforms in the peer-to-peer sharing economy, *Journal of Service Management*
- WTTC, 2022, Italy's tourism sector could reach pre-pandemic levels next year
- Y Jiang, M Balaji, S Jha, 2019, Together we tango: Value facilitation and customer participation in Airbnb

8 ELENCO DELLE FIGURE

Figura 1 Rinnovamento logo Airbnb (Fonte: rundesign.it)	11
Figura 2 KPI aggiornati a fine 2022 di Airbnb (Fonte: Airbnb.it)	12
Figura 3 Variazione percentuale degli arrivi Internazionali divisi per Paese (Fonte: UNWTO)	18
Figura 4 Suddivisione degli Host basata sul livello di ottimismo (Fonte: Impacts of Covid-19 on peer-to-peer accommodation platforms: Host perceptions and responses)	21
Figura 5 Criteri per decretare l'assegnazione della regione ad uno specifico colore (Fonte: youtrend.it)	30
Figura 6 Variazione percentuale del numero di properties offerte mensilmente tra il 2018 e il 2019	32
Figura 7 Variazione percentuale dei ricavi mensili tra 2018 e 2019	33
Figura 8 Variazione percentuale dell'OCC tra 2018 e 2019	34
Figura 9 Variazione percentuale dell'ADR tra 2018 e 2019	35
Figura 10 Variazione percentuale dei REVPAN tra 2018 e 2019	36
Figura 11 Variazione percentuale delle properties offerte mensilmente tra 2019 e 2020	39
Figura 12 Variazione percentuale dei ricavi tra il 2019 e il 2020	39
Figura 13 Variazione percentuale dell'OCC tra 2019 e 2020	40
Figura 14 Variazione percentuale dell'ADR tra 2019 e 2020	41
Figura 15 Variazione percentuale del REVPAN tra 2019 e 2020	42
Figura 16 Variazione percentuale delle properties offerte mensilmente tra 2020 e 2021	43
Figura 17 Variazione percentuale dei ricavi tra 2020 e 2021	44
Figura 18 Variazione percentuale dell'OCC tra il 2020 e il 2021	44
Figura 19 Variazione percentuale dell'ADR tra il 2020 e il 2021	45
Figura 20 Variazione percentuale dei REVPAN tra il 2020 e il 2021	46
Figura 21 Variazione percentuale degli immobili offerti mensilmente tra 2021 e 2022	49
Figura 22 Variazione percentuale dei ricavi tra 2021 e 2022	50
Figura 23 Variazione percentuale dell'OCC tra 2021 e 2022	51
Figura 24 Variazione percentuale dell'ADR tra 2021 e 2022	51
Figura 25 Variazione percentuale dei REVPAN tra 2021 e 2022	52
Figura 26 Variazione percentuale del numero di properties disponibili per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2018 e il 2019	59
Figura 27 Variazione percentuale dei ricavi per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2018 e il 2019	60

Figura 28 Variazione percentuale dell'OCC per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2018 e il 2019	61
Figura 29 Variazione percentuale dell'ADR per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2018 e il 2019	62
Figura 30 Variazione percentuale dei REVPAN per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2018 e il 2019	62
Figura 31 Variazione percentuale delle properties offerte mensilmente per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2019 e il 2020	64
Figura 32 Variazione percentuale dei ricavi per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2019 e il 2020	64
Figura 33 Variazione percentuale dell'OCC per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2019 e il 2020	65
Figura 34 Variazione percentuale dell'ADR per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2019 e il 2020	66
Figura 35 Variazione percentuale dei REVPAN per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2019 e il 2020	67
Figura 36 Variazione percentuale del numero di properties offerte mensilmente per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2020 e il 2021	68
Figura 37 Variazione percentuale dei ricavi per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2020 e il 2021	68
Figura 38 Variazione percentuale dell'OCC per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2020 e il 2021	69
Figura 39 Variazione percentuale dell'ADR per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2020 e il 2021	70
Figura 40 Variazione percentuale del REVPAN per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2020 e il 2021	71
Figura 41 Variazione percentuale delle properties offerte mensilmente per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2021 e il 2022.....	72
Figura 42 Variazione percentuale dei ricavi per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2021 e il 2022	73
Figura 43 Variazione percentuale dell'OCC per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2021 e il 2022	74
Figura 44 Variazione percentuale dell'ADR per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2021 e il 2022	74
Figura 45 Variazione percentuale dei REVPAN per le diverse tipologie di accomodamento tra il 2021 e il 2022	75

9 ELENCO DELLE TABELLE

Tabella 1 Cluster regioni.....	31
Tabella 2 Valori medi mensili e variazione percentuali per i KPI tra 2018 e 2019..	37
Tabella 3 Valori medi mensili dei KPI per il 2019 e il 2020	47
Tabella 4 Valori medi mensili dei KPI per il 2020 e il 2021	48
Tabella 5 Valori medi dei KPI per il 2021 e il 2022.....	53
Tabella 6 Valori medi KPI per gli anni 2019 e 2022	54
Tabella 7 Variazioni percentuali dei KPI tra il 2019 e il 2022 per le rispettive fasce	54
Tabella 8 Valori medi dei KPI per gli anni 2019 e 2022.....	56
Tabella 9 Valori medi mensili dei KPI per le diverse tipologie di accomodamento nel 2019	76
Tabella 10 Valori medi mensili dei KPI per le diverse tipologie di accomodamento nel 2022	76
Tabella 11 Variazione percentuale dei KPI tra il 2019 e il 2022 per le diverse tipologie di accomodamento	77